ALFIO BARDOLLA

I soldi fanno la felicità

Cambia la tua vita
e la tua situazione economica per sempre
con il Wellness Finanziario™

BRUNOEDITORE

VISIT…

ALFIO BARDOLLA

I SOLDI FANNO LA FELICITÀ

Cambia la tua vita e la tua situazione economica per sempre con il Wellness Finanziario™

Titolo

"I SOLDI FANNO LA FELICITÀ"

Autore

Alfio Bardolla

Editore

Bruno Editore

su autorizzazione di Sperling & Kupfer

Sito internet

www.brunoeditore.it

ATTENZIONE: tutti i diritti sono riservati a norma di legge. Nessuna parte di questo libro può essere riprodotta con alcun mezzo senza l'autorizzazione scritta dell'Autore e dell'Editore. **È espressamente vietato trasmettere ad altri il presente libro**, né in formato cartaceo né elettronico, né per denaro né a titolo gratuito. Le strategie riportate in questo libro sono frutto di anni di studi e specializzazioni, quindi non è garantito il raggiungimento dei medesimi risultati di crescita personale, professionale o finanziaria. Il lettore si assume piena responsabilità delle proprie scelte, consapevole dei rischi connessi a qualsiasi forma di investimento. Il libro ha esclusivamente scopo formativo e non sostituisce alcun tipo di trattamento medico o psicologico. Se sospetti o sei a conoscenza di avere dei problemi o disturbi fisici o psicologici dovrai affidarti a un appropriato trattamento medico.

Sommario

Ringraziamenti		5
Introduzione		8
1.	Che cos'è il «Wellness Finanziario»?	14
2.	Perché il Wellness Finanziario	18
3.	La psicologia del denaro	28
4.	Il punto di partenza: la tua mappa sul denaro	33
5.	Gli ostacoli tra voi e la ricchezza	96
6.	Il linguaggio del denaro	106
7.	La ruota dei criceti	134
8.	Che cosa significa leva	180
9.	Una caratteristica importante di imprenditori e investitori: commettono errori	201
10.	Utilizzare il denaro di terzi	213
11.	Diventare milionari lentamente	219
12.	Gli strumenti del Wellness Finanziario	223
13.	Diventare ricchi velocemente: investire in aziende	235
14.	Diventare ricchi velocemente: il network marketing	245
15.	Diventare ricchi velocemente: il trading in opzioni	252

16. Le tue potenzialità d'investimento 272

17. Raggiungere gli obiettivi: il «goal getting» 282

18. Per approfondire 310

19. Come proseguire ora il tuo viaggio verso il Wellness Finanziario 313

Bibliografia 320

RINGRAZIAMENTI

Scrivere dei ringraziamenti al termine della stesura del mio primo libro equivale a fare un bilancio della mia vita e delle persone che in qualche modo sono state importanti per me e per la mia crescita personale. Partirei innanzitutto da coloro che mi hanno aiutato a scrivere.

Un grazie va ad Alessandra Croce che è stata insostituibile nell'aiutarmi a leggere e rileggere le mie bozze, è stata sempre presente e mi ha spinto a completare l'opera facendomi rifocalizzare l'obiettivo ogni volta. A Marco De Veglia che ha contribuito con i suoi grafici e il suo prezioso apporto al marketing. A Patrizia Merlino che, oltre ad avermi aiutato a costruire parte di quello che oggi ho, è stata indispensabile nella stesura della prima versione insieme a Debora Conti e Paul Casalini.

Siete stati tutti fantastici e vorrei veramente ringraziarvi dal profondo del mio cuore.

La bellezza di questo lavoro è che ti mette in contatto con tante persone e ognuna di loro nella sua diversità ti fa rendere conto di quanto sia speciale.

Ai miei genitori Alfredo e Fiorella, a mia sorella Tiziana e a mio fratello Luca. La vita è molto più semplice quando si sa di poter guardare in una direzione e sapere che voi siete lì e che qualunque cosa succeda ho una famiglia d'oro su cui contare. La vera ricchezza si misura non con il denaro che uno ha ma con le cose che una persona possiede e che non si possono comprare.

Ci sono libri e persone che mi hanno profondamente ispirato. Tra tutti Jim Rohn, che è stato capace di farlo in modo semplice e incredibile; Richard Bandler, il creatore della programmazione neurolinguistica, che mi ha fatto capire come funziona il mio cervello e come poterlo utilizzare; Anthony Robbins, il formatore n. 1 al mondo, esempio di imprenditore nella formazione; Robert Kiyosaki, il padre della finanza personale negli USA, capace di trasformare concetti complessi in parole ispiratrici; Robert Allen che con i suoi libri ha creato il mercato sui corsi degli investimenti immobiliari negli USA. In Italia un grazie speciale al

trainer ormai diventato mio amico Roberto Re che, grazie ai suoi corsi, mi ha fatto capire dove volevo andare e chi volevo diventare. Volevo ringraziare anche Luciano Marini e Piero Marcucci dai quali ho imparato molto sulle aziende e il controllo di gestione.

Inoltre, grazie al mio team, le persone che quotidianamente accettano la sfida di fare in modo che nessuno rinunci ai propri sogni e che mi hanno sostenuto in questi mesi: Andrea Cesarano, per come ha saputo organizzare la rete commerciale; Gianni Lombardi, per il prezioso aiuto nelle attività di marketing; Ivano Monti, per il contributo alla nostra infrastruttura tecnologica; Enrico Magni, il cuore delle nostre operazioni immobiliari; Claudia Cervi e Massimo Mereghetti, i miei super trainer-trader; Stefania Battaglia, Sara Melchiorre, Valentina Melcangi, Sabrina Piazzolla, per il calore e l'impegno che hanno nel seguire i nostri clienti; Silvana Vanesia, per il suo supporto indispensabile. Inoltre un grazie particolare alla casa editrice Sperling & Kupfer e in particolare a Francesca Martinelli, Elena Maraschi e Ilaria Cardani, per l'impegno e la passione con cui svolgono il proprio lavoro e l'aiuto indispensabile che mi hanno dato.

Introduzione

Benvenuto nel Wellness Finanziario!

Se hai deciso di acquistare questo libro è perché in qualche modo ti trovi a dover affrontare il tema del denaro, della sua creazione e della sua gestione. Il mio libro, così come la mia attività di formatore, non riguarda solo il denaro, riguarda la libertà. Questo è l'obiettivo principale: poter rendere le persone veramente libere di decidere del proprio futuro. E non si può dire di essere veramente liberi se non si ha sviluppato un corretto approccio con il denaro. Spesso, tra noi e la vera libertà c'è proprio il denaro. Il denaro è energia in movimento: più denaro possiedo più posso creare energia per realizzare i miei sogni. Nonostante le apparenze, esiste una forte componente spirituale legata alla mia professione e a quella di chi lavora con me: vogliamo aiutare le persone a non rinunciare ai propri sogni.

Al termine di questo libro avrai imparato ciò che ti serve per raggiungere e mantenere la tua indipendenza finanziaria.

Alfio spiega

Il vero ostacolo tra te e l'indipendenza finanziaria non è quello che non sai, bensì quello che credi di sapere.

La mia storia

Sono nato nel 1972 in un piccolo paese in provincia di Sondrio, Chiavenna. Fino a 18 anni ho vissuto in questa valle giocando a hockey su ghiaccio e facendo tutto quello che facevano gli altri ragazzini: andavo a scuola, facevo sport e studiavo il meno possibile!

Finite le scuole superiori giunse il momento di trasferirmi a Milano, dove avrei frequentato l'università. Nello stesso periodo fondai la mia prima società, la Infosystem, un'aziendina informatica con la quale speravo di guadagnare il necessario per mantenermi agli studi senza gravare sulla mia famiglia. Avevo fatto degli stage presso alcune banche imparando che era possibile chiedere soldi anche a più istituti contemporaneamente.

In realtà mi curavo poco dell'azienda e dividevo il mio tempo fra l'università e l'hockey. In poco tempo la Infosystem accumulò

una serie importante di debiti, anche a causa delle mie allora scarse capacità manageriali, amministrative, di vendita e di marketing.

Come sempre succede, un bel giorno i «nodi arrivarono al pettine» e fui costretto ad aprire gli occhi su ciò che fino a quel momento avevo cercato di ignorare: ero incapace di gestire un'azienda, anche una molto piccola. Cercai di correre ai ripari. Individuai dei nuovi soci e con loro fondai un'altra azienda a Milano, sperando di guadagnare abbastanza soldi per pagare anche i debiti contratti con la gestione della Infosystem.

Cominciai così a imparare come trattare i debiti con le banche, esperienza che si rivelerà fondamentale nel mio futuro. La nuova azienda fondata a Milano aveva un socio con una grande esperienza amministrativa e finanziaria che mi insegnò cose importanti sulla gestione e sul controllo aziendale. Con l'avvento della New Economy l'attività si concentrò sulla creazione di siti internet. Ci fu un fermento tale che molte persone, fra cui gran parte dei miei amici, decisero di investire buona parte dei loro risparmi in questa avventura.

Tutti erano presi dalla frenesia della New Economy: nessuno capiva niente di internet ma tutti volevano partecipare! Fummo contattati da molte banche d'affari che si proponevano per aiutarci a essere quotati in borsa. Il sogno si stava avverando: il ragazzo di provincia che va in città e sfonda! Ricordo di essere uscito da una grande banca provando questa sensazione, con in mano il Business Plan di valutazione della nostra azienda. Una cifra iperbolica: la valutazione oscillava fra i 20 e i 38 milioni di euro! E io ero il proprietario di una parte importante di quei milioni virtuali. Ero vicinissimo a essere un milionario della New Economy! Raccolti un po' di soldi tra gli amici, cominciammo quindi a far partire il nostro business aprendo alcuni siti, assumemmo molte persone e c'era aria di successo. Fino al crollo del Nasdaq. Improvvisamente le banche di affari si tirarono indietro e da un giorno all'altro ci ritrovammo a dover gestire spese altissime senza avere la capacità di produrre reddito.

Bruciavamo denaro molto velocemente e i siti non davano ancora il reddito sperato. Ero di nuovo vicino alla stessa situazione sperimentata con la Infosystem solo pochi anni prima.

Ma le idee non mi sono mai mancate e ricominciai a cercare un nuovo partner in affari. Per il rotto della cuffia trovai un brillante imprenditore del settore informatico, presidente di un gruppo appena formato, che si impegnò ad acquistare la maggioranza delle nostre aziende e a saldare i nostri debiti. Per me fu un'eccellente soluzione, diventai l'amministratore di una piccola azienda informatica di un gruppo di medie dimensioni ma soprattutto imparai moltissimo su come si gestisce, si amministra e si controlla un'azienda. Ancora oggi, tutte le aziende in cui sono coinvolto, beneficiano profondamente di tali insegnamenti.

In quegli anni cominciai a interessarmi a una materia che si chiama Programmazione Neuro Linguistica, rimanendone affascinato. In poco tempo lessi e imparai tutto quello che potevo al riguardo e i risultati sulla mia capacità di gestire gli stati d'animo e di ottenere profitti furono immediati. Frequentai i corsi dei migliori esperti di questa materia in giro per il mondo e mi ricordo perfettamente la volta in cui utilizzai la carta di credito, sapendo che difficilmente sarei riuscito a ripagarla, per acquistare il volo aereo per andare negli Stati Uniti a frequentare un corso che mi avrebbe rilasciato la certificazione di trainer con la quale

avrei potuto intraprendere una professione diversa dall'imprenditore informatico.

Dopo qualche anno, fondai la Alfio Bardolla Training Company, società di formazione specializzata in corsi per aiutare le persone a raggiungere l'indipendenza finanziaria attraverso un diverso approccio al denaro che abbiamo chiamato Wellness Finanziario.

La decisione di frequentare quel corso fu una delle scelte più importanti della mia vita. Avevo deciso di investire su me stesso. Se anche un giorno avessi perso tutto non avrei più perso la mia formazione.

1

Che cos'è il «Wellness Finanziario»?

Il concetto di «wellness»

Nonostante l'idea di wellness sia legata soprattutto alla sfera del benessere psicofisico, io ho voluto associare questo concetto alla capacità di produrre denaro. Se non ti è mai capitato di avere gravi problemi di soldi non puoi capire che il benessere psicofisico si ottiene solo con il supporto di una certa tranquillità finanziaria.

Come quando si va in palestra per la prima volta e il personal trainer compila la scheda con gli esercizi che dovremo seguire per mantenerci in ottima forma, così seguendo quello che ti dirò in questo libro potrai ottenere risultati straordinari in campo finanziario.

Alfio spiega

Per ottenere i risultati che non hai mai ottenuto dovrai fare azioni che non hai mai fatto.

In Italia è molto difficile trovare un personal trainer ricco, che ti permetta di sollevare non solo pesi fisici, ma, soprattutto, pesi mentali. Quindi vorrei che incominciassi a considerarmi, più che un esperto di finanza, un *coach*, ovvero qualcuno che ti allenerà a ottenere risultati finanziari. Non mi sostituirò nelle scelte relative all'impiego delle tue risorse economiche perché non lo considero corretto, ma ti darò alcuni strumenti che ho trovato interessanti ed efficaci per il raggiungimento del mio benessere finanziario.

Una definizione di Wellness Finanziario

Il Wellness Finanziario è uno stile di vita. Così come alimentarsi correttamente e fare sport migliorano il fisico, ecco che il Wellness Finanziario si pone l'obiettivo di metterci in forma sotto l'aspetto finanziario. Come in tutti i settori, fare azioni senza aver prima modificato l'approccio psicologico non serve. Bisogna innanzitutto coltivare la corretta mentalità in modo che le nostre azioni diano il massimo rendimento con il minimo sforzo.

Vivere i propri sogni

Uno dei problemi più grossi della società in cui viviamo è che si fa fatica a vivere i propri sogni. Spesso ho sentito frasi come:

«Non è possibile», «Troppo rischioso», «Non sai che chi ci ha provato poi è fallito?», «Se l'idea è così buona, perché allora non ci ha già pensato qualcun altro?»

Chi tenta di uccidere i nostri sogni lo fa perché per primo ha smesso di credere nei suoi. In realtà, si dovrebbe non inseguire il sogno di diventare ricchi, ma fare di tutto per migliorare, imparare ed espandersi come individui. Ci sono tre motivi per cui una persona vuole diventare ricca.

1. **Cambiare lo stile di vita**. Desiderare una casa più grande, auto veloci oppure semplicemente avere più tempo da passare in famiglia.
2. **Contribuire a realizzare un mondo migliore**. Aiutare persone in difficoltà, creare una fondazione, dare una speranza a chi non ce l'ha.
3. **Diventare persone migliori**. Per diventare ricchi dobbiamo diventare più forti mentalmente ed emotivamente. Dobbiamo raccogliere sfide, raggiungere traguardi e acquisire buone abitudini.

Avere una certa auto e una casa grande, possedere beni materiali oppure raggiungere l'indipendenza finanziaria, contribuire a un mondo migliore o diventare una persona migliore, sono solo risultati di un sogno.

La maggior parte delle persone vive nel passato e rimane ancorata a sogni che ha realizzato ormai da tanto tempo. Questo succede spesso con gli atleti di alto livello: raggiungono ottimi risultati, vincono medaglie d'oro e passano la vita guardandosi indietro. C'è poi chi pianifica ma in scala ridotta. Darsi obiettivi minori per paura di fallire è uno dei modi più comuni per evitare di prendersi la responsabilità dei successi come degli insuccessi. Donald Trump, il famoso miliardario americano, con cui ho fatto alcuni corsi, dice: «Pianifica il tuo futuro per diventare miliardario, male che ti vada sarai comunque milionario!»

Alfio spiega

Cerca grandi sogni perché quelli piccoli non hanno nessun potere.

2

Perché il Wellness Finanziario

L'importanza del denaro nelle società avanzate

Nelle società avanzate, il denaro gioca un ruolo importantissimo. Qualunque cosa facciamo richiede denaro: studiare, andare in vacanza, crescere i figli, curarsi, creare qualcosa per se stessi o per gli altri, aiutare il prossimo. Per ognuna di queste attività c'è bisogno di una buona dose di soldi. Ci vengono proposti modelli di vita che richiedono sempre maggiori disponibilità economiche: una casa più grande, l'auto di lusso, l'abbigliamento firmato. Il bombardamento mediatico a cui siamo sottoposti ogni giorno crea continuamente nuove esigenze: telefoni cellulari, connessioni sempre più veloci a internet eccetera.

Ecco perché è necessario crearsi una cultura finanziaria: realizzando i nostri desideri saremo liberi di scegliere veramente il nostro stile di vita e di decidere autonomamente che cosa fare del nostro tempo.

La famiglia e la scuola non ti insegnano a gestire il denaro

«Vai a scuola, prendi dei bei voti, una laurea, trova un buon lavoro, meglio se in banca.» Questo i miei genitori mi hanno sempre detto. Avevo già un futuro da impiegato di banca nella mia valle. Questo è l'atteggiamento che ho tratto dalla mia famiglia sui soldi. Chiediti anche tu dove hai imparato la maggior parte delle cose che sai sul denaro. Se hai avuto la fortuna di avere una famiglia ricca, molto probabilmente avrai appreso parte del suo modo di creare ricchezza, di gestirla e di investirla. Se purtroppo non hai avuto questa fortuna, la tua cultura finanziaria deriverà in parte da quella dei tuoi genitori o da persone molto rilevanti della tua vita. La scuola e l'università non sono strutturate per creare imprenditori e investitori.

Persino la mia laurea, estremamente specialistica in Economia Bancaria, Finanziaria e Assicurativa con indirizzo Intermediazione Finanziaria, pur avendomi dato moltissime nozioni per diventare un buon bancario o un operatore nel settore assicurativo o finanziario, non me ne ha data nessuna su come diventare finanziariamente libero. Non mi ha insegnato né a gestire il denaro, né tanto meno a produrlo. La nostra formazione

passa attraverso due stadi: quello che consiste nell'imparare a leggere, a scrivere e a far di conto, e quello professionale dove apprendiamo i princìpi del lavoro che abbiamo scelto o a cui, molto più spesso, ci ha indirizzato qualcun altro.

Manca la formazione più importante, quella che ci consente di vivere serenamente i nostri giorni: la formazione finanziaria. Alcuni studi hanno dimostrato che le persone con un reddito medio che vincono alla lotteria, dopo un breve periodo ritornano ad avere gli stessi soldi di prima della vincita, perché quello è il *set point* della loro mente. In un lasso di tempo sorprendentemente breve ritornano al loro stato finanziario precedente. Ma è vero anche il contrario: l'esempio più lampante è quello di Donald Trump che pur avendo perso tutto, nell'arco di un paio di anni, riprendendo il set mentale che a causa di varie vicissitudini aveva abbandonato, ha ricostruito e riguadagnato il suo impero. Perché questo accade a uno come Donald Trump e non a chi si trova a disporre di una fortuna all'improvviso? Perché un milionario non lo è solo per i soldi, ma soprattutto per l'attitudine e per la mentalità.

Nella mia ricerca delle persone di successo ho constatato che la formazione classica (diplomi, lauree o master) non ha alcuna incidenza sulla capacità di produrre grandi quantità di denaro. Bill Gates (il proprietario di Microsoft), Ted Turner (il proprietario della CNN), Steve Jobs (l'inventore del Macintosh e della Apple), Henry Ford (il primo costruttore di automobili in serie), Thomas Edison (inventore della lampadina e fondatore della General Electric) sono persone che hanno cambiato la nostra storia e il nostro modo di vivere pur non essendo laureate.

Alcuni degli imprenditori che ho conosciuto non avevano neanche la terza media eppure possiedono aziende che hanno migliaia di persone tra cui chiaramente anche dei laureati. Come capirai leggendo questo libro, la formazione scolastica non incide sui risultati da un punto di vista finanziario.

Il problema delle pensioni

Personalmente credo che stiamo passando da un sistema dove lo Stato si preoccupa dei suoi cittadini, a un sistema dove, da un punto di vista finanziario, questo non accadrà più, e ciò sconvolgerà le logiche che fino a oggi hanno regolato il mercato.

Infatti, se prima la pensione poteva essere una meta ambita, tra qualche anno i nuovi pensionati vedranno drasticamente ridursi il loro stile di vita, e quindi dovranno in qualche modo trovare altre fonti di reddito oppure crearsi un patrimonio che possa permettere loro di vivere serenamente.

Nessuno insegna a gestire il denaro

Spesso mi trovo a contatto con persone che nel loro lavoro di avvocato, medico, dirigente hanno ottenuto un grande successo. Però al di là delle apparenze, come si capirà leggendo i capitoli successivi, sono deboli finanziariamente, e se per qualche motivo dovessero smettere di lavorare fallirebbero dopo neanche 6 mesi. Questo perché sono usciti dalla scuola senza nessuna capacità finanziaria o non hanno avuto genitori capaci di insegnare loro alcuni semplici concetti di finanza.

Molte di queste persone, pur lavorando sodo, anche fino a 16 ore al giorno, sono sempre sul filo del tracollo finanziario. Non serve lavorare sodo. Serve lavorare in modo intelligente. Si crea ricchezza solo quando con poco sforzo si ottengono grandi

risultati. La povertà si ottiene quando con grande sforzo si ottengono scarsi risultati.

I soldi fanno la felicità

La Tulip Financial Research, una società di ricerca inglese, ha profilato le abitudini di spesa dei milionari. Come vogliamo dimostrare in questo libro, i milionari non sono diventati tali per un fortuito incidente. Avevano tutti l'ambizione di diventare finanziariamente liberi. Un quinto degli intervistati era nato veramente povero, al limite della sussistenza. Il grado di educazione varia molto, alcuni hanno lasciato la scuola a 11 anni, altri si sono laureati.

Tipicamente i loro risultati scolastici erano per la maggior parte sotto la media. Quanto allo stile di vita ci aspetteremmo che siano degli spendaccioni, che vadano in giro in Ferrari (anche se la maggior parte guida una Mercedes). La ricerca dimostra invece che, mediamente, un milionario non spende più di 360 $ per un abito, o più di 140 $ per un paio di scarpe. Solo un milionario su 10 spende più di 300 $ per le scarpe.

Per ogni milionario che spende più di 300 $ per un paio di scarpe ce ne sono 8 non milionari. 235 $ è la spesa media per un orologio. Chiaro che esistono anche gli eccessi e sono quelli che ci mostra la TV. Il famoso manager del pugile Mike Tyson, Don King, ha speso in due ore di shopping ben 64.100 $ in scarpe, comprandone ben 110 paia con una spesa media di 582,73 $ l'uno.

Anche per gli abiti, per ogni milionario che spende più di 1.000 $ ci sono almeno 6 non milionari con redditi attorno ai 50.000 $. Un milionario su 100 spende più di 15.000 $ per un orologio. (Fonte: *The millionaire next door*.) Per contro trascorrono circa 9 ore alla settimana per seguire i loro investimenti, quasi lo stesso tempo che una persona media passa a guardare la TV.

Quanto al fatto che il denaro non renda felici, ben il 97% dei milionari ha dichiarato di essere felice. Le persone ricche sono mediamente più felici non per i soldi che hanno, ma perché sanno di poter creare il loro destino e questa sensazione di controllo sulla propria vita è uno dei principali fattori della loro felicità.

Che cos'è l'intelligenza finanziaria?

Un economista dell'Ottocento disse: «Dividiamo la ricchezza in parti uguali e distribuiamola a tutti i cittadini, e vedrete che in breve ritornerà nelle stesse mani in cui si trova adesso». Questo perché essere ricchi è un'abitudine, uno stile di vita. Purtroppo lo è anche essere poveri. Prendendo come spunto la legge di Pareto sulla ricchezza delle popolazioni siamo in grado di dedurre approssimativamente quante persone su 1.000 saranno ricche.

INTELLIGENZA FINANZIARIA

OGGI	%	PATRIMONIO TRA 1 ANNO
10.000 €	80	0 €
10.000 €	16	10.300 €
10.000 €	3,2	> 100.000 €
10.000 €	0,8	> 1.000.000 €

Tabella 1

Personalmente, dopo tanti anni di corsi, mi trovo assolutamente d'accordo con questa legge. Se io do 10.000 euro a 1.000 individui tra un anno l'80% di loro possiederà una cifra uguale a zero o comunque inferiore ai 10.000 euro di partenza, il 16% coprirà l'inflazione, quindi potrà ridarmi circa 10.300 euro, e il 4% avrà oltre 100.000 euro. Un 20% di questo 4% (lo 0,8%) disporrà di oltre 1 milione di euro.

Com'è possibile vedere, nello stesso lasso di tempo, risultati così diversi? Semplicemente, gli ultimi sono più intelligenti dal punto di vista finanziario. Per qualche motivo, sono riusciti a sviluppare una psicologia vincente nel rapporto con il denaro. Se pensate che le cifre non siano vere, provate a pensare solo a Larry Page e a Sergej Brin, i fondatori di Google, che nel 1998 partirono da un garage dove costruirono il primo pc con hard disk usati e mattoncini di Lego, e solo 6 anni dopo la loro società valeva 25 miliardi di dollari. E dopo altri 2 anni ben 127 miliardi di dollari!

Alfio spiega

Non è tanto importante da dove parti o con quanti soldi, ma dove vuoi andare.

La maggioranza delle persone non ha la capacità di creare, mantenere, gestire o proteggere una grossa somma di denaro. Ma poiché nella vita bisogna comunque sempre avere a che fare con il denaro, è importante capire come funziona. All'inizio è difficile crearlo, come lo è poi gestirlo e infine proteggerlo. Ognuna di queste fasi implica nuove strategie, nuove conoscenze e nuove capacità. Partiamo dunque dalla cosa più importante che accomuna queste tre fasi: la psicologia.

3

La psicologia del denaro

Perché nel denaro è importante la psicologia

La gente cerca un metodo per fare soldi. Ai miei corsi spiego come li ho fatti io, in particolar modo nel settore immobiliare e in borsa. Ma come mai, se tutti quelli che vi partecipano ricevono le stesse informazioni alcuni sono diventati finanziariamente liberi in pochissimo tempo, altri sono sulla strada per diventarlo e altri ancora non hanno fatto un singolo passo nella direzione che ho mostrato? La risposta sta nel fatto che il denaro, come qualunque altra area della vita, è influenzato più dall'aspetto psicologico che dalla tecnica.

- *Se vuoi ottenere frutti diversi, prima devi cambiare le radici.*
- *Se vuoi cambiare quello che si vede, devi cambiare prima l'invisibile.*

Immagina un albero carico di frutti che rappresentano i nostri risultati. Se guardiamo i frutti senza preoccuparci del loro aspetto

e del loro sapore, non solo trascuriamo i risultati ma anche le radici. Ciò che si trova sotto terra, ciò che è invisibile, ha il potere di influenzare ciò che appare. La stessa cosa capita al denaro. Un corretto approccio psicologico è ciò che nutre le radici del tuo albero del Wellness Finanziario.

È la mente a renderti povero o ricco, felice o infelice. Se pensi che solo l'avere più soldi ti renderà più felice, sei sulla strada sbagliata. Il denaro è solo un amplificatore che agisce aumentando quello che già sei. Ti darà più occasioni, più libertà, più possibilità di scelta, ma da solo non può renderti felice. Solo un buon approccio psicologico alle cose, alle persone, insieme alla capacità di gestire gli eventi e gli stati d'animo, ti renderà felice.

Tu desideri i risultati, ma essi dipendono dalle tue azioni. E da che cosa dipendono le tue azioni? Dipendono dallo stato d'animo in cui ti trovi. E la capacità di porsi in un determinato stato d'animo permette di compiere azioni che poi portano a determinati risultati. Quindi, la cosa essenziale quando si comincia a pensare veramente ai soldi è vedere se nell'approccio

psicologico al denaro c'è qualcosa che limita o che ferma, che non permette di andare alla velocità che si potrebbe raggiungere, come paure, ansie, stati d'animo depotenzianti.

Nella mia esperienza una delle prime cose che ho scoperto è che un ricco ha la capacità di mettersi in un determinato stato d'animo al fine di compiere delle scelte e quindi intraprendere azioni che lo portano a ottenere determinati risultati. A questo punto la domanda è: quali sono i fattori che influenzano il mio stato d'animo? Come posso eventualmente cambiare la mia psicologia per agire diversamente e quindi raggiungere mete che oggi considero troppo ardite? Non si può assolutamente pensare di ottenere risultati diversi facendo le stesse cose e avendo sempre lo stesso approccio psicologico.

Alfio spiega

Per guadagnare cifre che non hai mai guadagnato, devi diventare una persona che non sei mai stata.

Figura 1

80% psicologia, 20% tecnica

Produrre denaro segue la regola dell'80/20: 80% psicologia e 20% tecnica. Se ci fai caso, anche nello sport è la stessa cosa, e più si sale di livello più la psicologia diventa un fattore determinante. Tecnicamente la differenza tra un campione e chi arriva centesimo nelle classifiche mondiali di un qualunque sport è irrilevante. Quello che fa la differenza è la psicologia con la quale gli atleti affrontano le competizioni, i momenti di difficoltà o gli allenamenti. Come faccio a sapere se ho un buon approccio psicologico e ho avuto una buona programmazione? Facilissimo: basta confrontare i nostri risultati passati e quelli attuali.

Guardate la vostra casa, la vostra auto e il vostro conto in banca attuale e controllatelo con quello di 5 anni fa: il denaro e la

ricchezza sono il risultato della nostra programmazione e della nostra psicologia. Prima o poi, se non cambiamo il modo in cui inconsciamente siamo stati programmati dalla nostra famiglia e dal gruppo delle persone che frequentiamo, arriveremo sicuramente ai loro risultati, ma lì ci fermeremo. Quindi quali sono gli elementi che hanno un impatto profondo sul nostro stato d'animo e ci possono aiutare a cambiare? Sono sostanzialmente 6:

- le nostre convinzioni;
- la direzione verso cui volgiamo l'attenzione, ovvero dove la focalizziamo;
- il linguaggio che usiamo;
- quello che diciamo a noi stessi ovvero il dialogo interno;
- ciò che immaginiamo possa succedere;
- come utilizziamo il corpo e il modo in cui respiriamo.

4

Il punto di partenza: la tua mappa del denaro

Prima di analizzare i 6 elementi che possono influenzare il nostro stato d'animo e che ci possono aiutare a cambiare, vorrei che ti fermassi un attimo per rispondere, senza pensarci troppo, alle seguenti domande. Le risposte che darai rappresenteranno la foto della tua parte psicologica. Una volta terminato il libro avrai visto e letto come ragionano i ricchi. Riguarda quello che hai scritto nell'«esercizio» qui sotto e confrontalo con quello che hai letto.

Se non sei già ricco capirai perché!

Che cosa credi dei soldi?

Che cosa credi dei ricchi?

Che cosa credi dell'abbondanza finanziaria?

Che cosa credi che pensino i tuoi genitori sul denaro, sui ricchi e sull'abbondanza finanziaria?

Chi credi che sia il responsabile della tua attuale situazione finanziaria?

Chi credi sarà il responsabile del tuo futuro finanziario?

Quanto credi di poter guadagnare in un anno?

Che cosa credi che penserebbero gli altri di te se diventassi ricco?

Come credi potrebbe cambiare il rapporto con gli altri?

Che cosa credi riguardo alle tue capacità di gestire il denaro?

In quanto tempo credi che sarai libero finanziariamente?

Quali domande ti fai sul denaro?

Hai un focus sul denaro? E, se sì, dove poni la tua attenzione?

Che immagini hai riguardo al denaro?

Che cosa pensi della tua capacità di produrlo?

Riesci a vederti ricco e felice?

Che cosa dici quando parli del denaro?

Che cosa dicevano i tuoi genitori riguardo al denaro?

Che metafore utilizzi per te stesso e per il denaro?

Che cosa ti dici prima di fare un investimento?

Come usi il tuo fisico quando parli di soldi? Esprimi sicurezza o insicurezza?

Le convinzioni

6 maggio 1954: una data significativa nel mondo dell'atletica. Fino ad allora, infatti, si credeva fisicamente impossibile per chiunque correre 1 miglio in meno di 4 minuti: nessuno l'aveva mai fatto. L'ultimo record, del 1945, era quello di 4'01"04"' di Gunter Hägg. Ma un certo Roger Bannister, venticinquenne studente britannico di Harrow, lo credette possibile e arrivò al traguardo con il tempo di 3'59"04"'. Solo 46 giorni dopo John Landy corse ancora più veloce di Bannister di ben 1,5 secondi. Un'eternità se si considera l'atletica leggera. E, nei successivi 3 anni, ben sedici corridori oltrepassarono la barriera dei 4 minuti.

Anche se non batterete nessun record, credere che qualcosa sia possibile è importantissimo.

Se riteniamo che non sia possibile fare una cosa, non ci proveremo nemmeno. Le convinzioni muovono il mondo. Oggi si muore e si ammazza basandosi su di esse. Pensate che ogni mattina quando vi svegliate è come se indossaste un paio di occhiali attraverso i quali vedete il mondo. Abbiamo credenze riguardo a ogni cosa: su noi stessi, sugli altri e su ciò che

vogliono, sul modo in cui dobbiamo rapportarci con loro. Abbiamo convinzioni sul nostro lavoro, su come giocare, su quello che ci diverte, sulla politica, sull'educazione, sui crimini, sui sistemi giudiziari, sulla polizia, sulla guerra, sul pianeta, sulle persone che vengono da altri Paesi: «I russi sono…, gli americani sono…, le svedesi sono…», e questo lo diciamo e lo pensiamo senza magari neanche averli visti o essendoci relazionati solo con una singola persona. Abbiamo convinzioni anche riguardo al tempo, alla storia, al futuro, al passato, al nostro destino. Le credenze ci permettono di creare una mappa per muoverci nel nostro mondo, in quello che chiamiamo il nostro territorio. Esse dunque condizionano e governano le nostre vite, le emozioni, la salute, le capacità e l'esperienza di tutti i giorni. Pervadono l'intera nostra esperienza.

Le nostre convinzioni di solito nascono e vengono condivise dalla cultura, dalla famiglia e dalla cerchia a cui apparteniamo. È per questo che per noi sono assodate e, soprattutto, le consideriamo vere. Solamente quando incontriamo qualcuno che ha un sistema di credenze completamente diverso dal nostro diventiamo in qualche modo consapevoli delle nostre convinzioni.

Come nascono le convinzioni

Le convinzioni non sono innate. Non nasciamo con convinzioni già organizzate: le impariamo e le sviluppiamo per dare un senso al nostro mondo, per orientarci. Ma da dove arrivano?

Imprinting

Significative esperienze durante il periodo cosiddetto dell'imprinting. Da quando nasciamo fino a 7 anni, esperienze significative della nostra vita impattano profondamente sulla nascita delle nostre convinzioni, su noi stessi e sulle nostre potenzialità, sugli altri, sulle nostre capacità di fare, non fare, capire, non capire.

La cultura nella quale cresciamo

Il modello sociale in cui cresciamo gioca un ruolo fondamentale nel plasmare il nostro pensiero. Per esempio, molti di noi sono della stessa religione della famiglia di provenienza.

Modellazione inconscia

Mentre cresciamo copiamo naturalmente non solo i

comportamenti delle altre persone ma anche le loro credenze.

Feedback da parte delle persone a noi vicine

La famiglia solitamente impone ai figli quello che possono o non possono fare. Al posto di lodare i successi spesso criticano pesantemente i fallimenti. Come risultato molte persone stabiliscono percezioni negative riguardo a se stesse.

Esperienze ripetitive

Più siamo esposti a un determinato messaggio, più credibile diventa, e con il passare del tempo possiamo stabilire una convinzione al riguardo. Supponete di avere vissuto in una famiglia di immobiliaristi: sarebbe normale per voi comprare e vendere immobili a scopo di lucro e avere una convinzione positiva su questo tipo di affari.

Gruppo dei pari

Può succedere di cambiare le nostre convinzioni per adeguarci al gruppo con cui veniamo in contatto. I pari sono le persone che frequentiamo maggiormente. Ecco perché è importante chi si

decide di frequentare: in qualche modo ne acquisiamo le convinzioni.

Esperienza significativa

A volte basta una sola esperienza nella vita per credere che qualcosa sia possibile, nel bene o nel male. Prova a immaginare di dover fare una presentazione di successo davanti a 200 persone: la tua convinzione di poter parlare in pubblico influenzerà positivamente il tuo risultato, dandoti una convinzione sulla tua capacità futura di affrontare la stessa esperienza aprendoti magari a nuove realtà lavorative. La stessa cosa succede purtroppo anche al contrario: un approccio negativo influenzerà negativamente il risultato.

Organizzazioni culturali

A volte assumiamo le credenze dell'azienda per la quale lavoriamo: se tutti lavorano oltre l'orario stabilito, sarà normale anche per noi adeguarci e credere che sia giusto farlo. Se siamo nati in Italia sarà normale essere cattolici così come sarà normale essere musulmani se nati in Egitto.

Media

Radio e televisioni ci inculcano credenze su chi siamo, su che cosa dovremmo essere, su che cosa dovremmo pensare, su quanto dovremmo pesare, su come dovremmo vestirci, quindi su come spendere i nostri soldi.

Le credenze non sono statiche, ma spesso agiamo come se lo fossero, dimenticandoci che rappresentano esclusivamente la nostra percezione della realtà, che danno solo una sensazione di certezza riguardo a qualcosa. Esse guidano i nostri pensieri, i nostri comportamenti. Alcune convinzioni ce le portiamo dietro da sempre, mentre altre cambiano naturalmente con il passare del tempo. Quando avevamo 5 anni credevamo a Babbo Natale, poi, ovviamente, la nostra convinzione è cambiata! Le credenze possono essere una forza che ci guida, ma anche essere limitanti e depotenzianti.

Come funzionano le convinzioni? Io sono sicuro di una cosa, quello di cui sono certo mi fa compiere delle azioni congruenti con la mia opinione.

Fig. 2

Come dicevamo, le nostre azioni producono risultati che confermano le nostre credenze. Noi siamo quello che crediamo di essere, pertanto il mondo si modella intorno a noi. Le convinzioni regolano la nostra vita, stabiliscono ciò che siamo e che creiamo. È uno dei modi con cui filtriamo il mondo.

Questo è forse l'argomento più importante di tutto il libro. Henry Ford diceva: «Che tu ci creda o no, comunque avrai ragione». Per quello che mi riguarda, più vado avanti nella vita e più mi accorgo che quello in cui crediamo modella la nostra esistenza. Facciamo

un esempio:

- credo di poter imparare l'inglese;
- credo di non poter imparare l'inglese.

Quale delle due convinzioni è vera? Entrambe, se la persona ha la sensazione di certezza riguardo a una o un'altra cosa. Quali azioni compiranno due persone che hanno convinzioni tanto diverse riguardo all'apprendimento dell'inglese? E come si modellerà la loro vita? Semplice, quella che è convinta di poter imparare l'inglese si iscriverà a corsi, andrà all'estero e apprenderà la lingua. La seconda, invece, non agirà e non imparerà. In questo modo, il comportamento di entrambe confermerà esattamente quello che credono.

Non esistono convinzioni giuste o sbagliate; esistono convinzioni potenzianti o depotenzianti. Che cosa succederebbe se non credessimo di poter diventare ricchi? Spesso le convinzioni ne contengono altre, dette «trasparenti». Per esempio, in questo caso, ci potrebbero essere credenze sulla capacità di imparare o su se stessi. Del resto ne abbiamo su tutto: sulla vita, sull'amore, sulle

relazioni, sugli altri, sulle nostre capacità e su quelle degli altri. Noi non crediamo a ciò che vediamo, vediamo ciò che già crediamo. È per questo motivo che è fondamentale prendere il controllo delle nostre credenze sulla vita, sulla felicità o addirittura sulla nostra salute (esistono studi precisi che provano l'importanza dell'impatto delle convinzioni in campo terapeutico).

Naturalmente, anche ciò che crediamo sul fatto di guadagnare o produrre è condizionato dalle nostre convinzioni. In questo momento state guadagnando quanto credete possibile nel modo in cui credete si possa fare. Le convinzioni non sono sempre potenzianti. *Ciò che divide le persone dai propri sogni non è quello che non sanno ma quello che credono di sapere*.

È interessante osservare che le convinzioni non cambiano seguendo regole normali. Non posso andare da qualcuno, battergli su una spalla e dirgli: «Ma dai, imparare l'inglese è semplice». Oppure: «Diventare milionari è facile». La sua ferma convinzione di non poter imparare l'inglese o di diventare milionario è più forte di qualunque mia affermazione. Bisogna comprendere i

riferimenti su cui questa persona si basa, ovvero come fa a sapere che quella convinzione per lei è vera per poi eventualmente metterla in discussione e modificarla. Di solito ci si trova davanti a 3 tipologie di convinzioni limitanti.

1. La convinzione che l'obiettivo desiderato non si possa raggiungere nonostante le proprie capacità. È come se uno credesse che non è importante quello che fa, che non gli è possibile ottenere ciò che vuole perché è fuori dal suo controllo, e lui è solo una vittima.
2. La convinzione che è possibile raggiungere l'obiettivo ma non abbiamo le capacità adeguate. È come se uno si dicesse che un altro può ottenere quel risultato, ma non lui: «Non sono abbastanza bravo, intelligente, capace».
3. La convinzione di non meritare di raggiungere l'obiettivo desiderato perché si è fatto o non si è fatto qualcosa. Come se uno si dicesse: «Io sono un fallito; queste cose funzionano per tutti ma non per me. Non merito di essere felice, in me c'è qualcosa che non va e sono sbagliato».

Per avere successo nella vita, ma soprattutto con il denaro, abbiamo bisogno di cambiare le convinzioni limitanti per poter sperare in un futuro migliore, per poter credere di essere capaci, di avere controllo e sviluppare autostima. Le convinzioni limitanti spesso mettono la persona in uno stato di empasse apparentemente insormontabile che porta a credere che, pur avendo fatto di tutto per cambiare, niente funzioni. Per superare questo ostacolo occorre trovare la convinzione, o il castello di convinzioni limitanti che ne costituiscono il centro, e la fanno sussistere.

Spesso le convinzioni limitanti vengono sviluppate per soddisfare un'intenzione positiva, ovvero per proteggerci. Supponiamo, per esempio, che per me sia importante diventare ricco ma che abbia la convinzione limitante che ogni mia azione volta al raggiungimento della ricchezza sottragga tempo alla mia famiglia che per me è un valore fondamentale; ovviamente le due cose si troveranno in contrasto, magari avrò la percezione di fare un passo avanti nella direzione del denaro e quando sarò vicino al raggiungimento dell'obiettivo mi «frenerò» per evitare di sottrarre tempo alla mia famiglia. Divenendo consapevole delle mie

intenzioni posso in qualche modo espandere la mia mappa del mondo cambiando la convinzione limitante attraverso la parola magica *come*. Per esempio: «*Come posso* diventare ricco e avere anche più tempo per la mia famiglia?»

Per quanto mi riguarda la mia maggiore convinzione limitante è stata che «per far soldi ci vogliono i soldi». Che cosa succede a chi si convince di questo? Che fino a quando non avrà soldi non farà azioni per averne di più. Come un gatto che si morde la coda, non farò azioni, non otterrò risultati e starò sempre ad aspettare di poter avere dei soldi per far soldi.

SCHEMA DEL TAVOLO DELLE CONVINZIONI

Figura 3

Perché avevo questa convinzione?

1. Avevo avuto esperienze personali in tal senso (avevo fatto investimenti poi rivelatisi poco redditizi).
2. Nella mia famiglia la pensavano così mio padre e mia madre. Spesso mi sono sentito raccontare che negli anni Sessanta mio nonno non riuscì a comprare, per la mancanza di poche lire, un'altra casa che, con gli anni, avrebbe acquisito un enorme valore, facendolo vivere di rendita.
3. È un luogo comune diffuso anche dalla televisione, dalla radio e dalla carta stampata, che spesso influiscono sulla nascita di una convinzione.

Se qualcuno fosse venuto da me e avesse cercato di farmi cambiare idea non lo avrei nemmeno ascoltato. Immaginatevi un tavolo, il piano del mio tavolo era costituito dalla mia convinzione che «per far soldi ci vogliono soldi». Un tavolo è solido quanto lo sono le gambe su cui si poggia. Le gambe sono rappresentate dalle mie esperienze personali, dalle esperienze di altri e dalle conoscenze che avevo fino ad allora. Il mio tavolo era solido.

Da che cosa mi stava proteggendo questa convinzione? Probabilmente dalla paura del fallimento. Mentre amministravo l'azienda informatica a Milano aiutavo gratuitamente le persone a raggiungere i propri obiettivi con un'attività di *coaching*, cioè proprio come un allenatore aiuta gli sportivi a ottenere dei risultati. Cominciai a cambiare aiutando un ragazzo a pianificare i suoi obiettivi. Mi disse: «Mi aiuti a sistemare la mia parte finanziaria? Credo di avere delle convinzioni limitanti».

Uscito dalla sessione di coaching avevo aiutato una persona a prendere il controllo delle sue convinzioni sul denaro, e mentre facevo l'esercizio divenni consapevole delle mie. A quel punto dovevo metterle in discussione se volevo in qualche modo risolvere i miei problemi finanziari.

La convinzione che per far soldi dovevo averne mi paralizzava. Una volta che l'ebbi scritta mi ricordai che avevo letto da qualche parte che per il 90% i milionari si sono fatti da soli e hanno avuto mediamente 3,2 fallimenti finanziari nella loro vita. Sono caduti e si sono rialzati fino a quando sono riusciti a stare in piedi da soli e a produrre sufficiente ricchezza per sé e per gli altri. Poi mi sono

chiesto se le persone che mi circondavano fossero dei buoni modelli, per cambiare il mio modo di rapportarmi al denaro, ovvero se avessero convinzioni potenzianti e se fossero ricche. E la risposta era no. È assurdo chiedere consiglio a chi non ottiene i risultati che noi cerchiamo. Accettereste consigli sull'alimentazione e su come ci si mantiene in forma da un'obesa?

Leggere, studiare e frequentare corsi ha un grande impatto sul nostro sistema di credenze. I risultati delle persone che hanno frequentato i miei seminari derivano soprattutto dal lavoro che svolgono e dalle credenze potenzianti che acquisiscono una volta terminato il corso. Ci sono persone che uscite dal seminario «Investire in Immobili» concludono in fretta la loro prima compravendita immobiliare solo sulla base delle nozioni apprese al seminario.

Non si tratta di semplici nozioni tecniche: si tratta di aver acquisito convinzioni e sensazioni di certezza riguardo ai propri successi, alle proprie capacità di vendita e di trattativa. È accaduto per esempio che, per acquistare il suo primo immobile, uno dei

nostri studenti abbia impiegato ben 6 mesi. Ma, clamorosamente, nei 4 mesi successivi ne ha acquistati addirittura 14. E senza soldi.

Che cosa è successo? Che cosa è cambiato? Semplicemente, dopo aver visto la prima volta che si poteva fare, ha replicato l'esperienza. Tutte le barriere che lo limitavano precedentemente sono svanite e le sue convinzioni si sono modificate facendolo agire per ottenere risultati. Le convinzioni hanno il potere di cambiare la propria realtà. Se in questo momento ci sono aspetti della tua vita che non ti piacciono, sicuramente avrai delle convinzioni da sistemare. Purtroppo, spesso ci dimentichiamo che le nostre certezze si basano solo su convinzioni personali che possono essere create, modificate o cancellate.

Quando ascoltate qualcuno, provate a estrapolarne le credenze: esse riveleranno i loro risultati presenti e futuri. Rileggendo l'«esercizio» a pagina 19 troverete la mappa delle vostre future azioni in campo finanziario. Prendiamo la domanda: «Che cosa credi dei soldi?»

Se credi che il denaro non sia in sé una cosa buona, a livello inconscio questo ti impedirà di raggiungere la libertà finanziaria. I ricchi hanno abitudini e, soprattutto, credenze positive sul denaro. Invece i poveri hanno una tendenza a non prendersi la responsabilità delle loro convinzioni e delle loro azioni. Per la loro incapacità di creare ricchezza, usano la scarsità di denaro come prova che quello che credono sia vero.

Prendersi la responsabilità vuol dire sentirsi responsabili della situazione finanziaria in cui ci si trova e non attribuirla a fattori esterni, fare la foto della propria situazione attuale e pianificare il futuro prendendosi il tempo necessario per fermarsi, crescere e investire.

Ricordatevi che: *se volete risultati diversi dovete fare azioni diverse, ma le vostre azioni dipendono dal vostro stato d'animo*. Le tue capacità di gestire le emozioni che riguardano il denaro sono quelle che ti faranno diventare ricco o povero. Come in altri settori della vita, la capacità di usare il dolore o il piacere determina lo stato emotivo in cui ci troviamo quando dobbiamo compiere scelte finanziarie. La paura di perdere soldi e di

commettere errori è tipica delle persone e delle famiglie che non hanno familiarità con il denaro. Gestire correttamente il rischio e analizzarlo a priori, con una corretta pianificazione finanziaria, è, invece, tipico delle persone che sono abituate a gestire grosse somme.

Se avete individuato le convinzioni che potrebbero non essere potenzianti, potete scegliere di cambiarle. Vi consiglio di farlo subito, perché lì dentro si possono annidare i limiti della vostra vita. Scopritene la fonte: da dove vengono? Le persone che me le hanno trasmesse possono essere prese a esempio? Come posso affrontare la realtà che mi sono creato?

Una volta instillato il dubbio sulla vostra credenza, potrete crearne una nuova e cercare riferimenti che la sorreggano. Per esempio, «è possibile che io diventi milionario entro i prossimi 12 mesi».

SCHEMA

Posso diventare ricco in 12 mesi.
QUALI RIFERIMENTI INTERNI POSSO CREARE?
CHI POSSO CONOSCERE CHE LO HA FATTO?
QUALI CORSI O LIBRI SERVONO PER CREARE QUESTO RIFERIMENTO?

Figura 4

Nel momento stesso in cui dirò questa frase, nella mia testa cominceranno a crearsi dubbi e incertezze. Perciò adesso devo dare sostanza alla nuova credenza, che, come quella precedente, è tanto vera quanto falsa. Come faccio a dare sostanza e a trovare riferimenti per la nuova credenza? Conosco qualcuno che è diventato milionario in 12 mesi? Posso studiare le biografie di grandi imprenditori o investitori? Posso acquisire competenze che mi permettano di ottenere questo risultato?

Alfio spiega

Per guadagnare una cifra che non hai mai guadagnato devi diventare una persona che non sei mai stata, e devi avere un sistema di credenze che prima non avevi.

L'identità

Ovviamente queste convinzioni devono essere supportate da credenze superiori. Devo essere una persona convinta di poter imparare cose nuove, perché non sarà facile concretizzare la convinzione di poter diventare ricco. Se non posseggo convinzioni potenzianti riguardo a me stesso, la mia identità non può cambiare. Tutto quello che segue le parole «*io sono*» rappresenta le credenze riguardo a noi stessi che definiscono la nostra identità.

«Io sono uno che impara facilmente», «uno che si impegna», «uno che arriva fino in fondo», sono tutte convinzioni potenzianti sulla mia identità. Al contrario: «Io sono pigro», «io sono procrastinatore», «io sono lento», «io sono imbranato» sono convinzioni depotenzianti. Ricordatevi che si tratta solo di sensazioni di certezza riguardo a chi siete. *Voi non siete i vostri comportamenti, ma molto di più. Lavorare a livello di identità vi*

porterà a creare quello che veramente volete, facilmente e velocemente, ma soprattutto senza sforzo. Qual è l'identità della persona che rincorre i propri sogni? Quali caratteristiche deve avere? Chi crede di essere? Che cosa crede rispetto alle sue capacità?

Convinzioni limitanti sul denaro

Durante uno dei miei corsi sulla Psicologia del denaro ho analizzato alcune classiche convinzioni limitanti dei partecipanti.

Ci vuole denaro per fare denaro

Come vi ho già detto, questa è stata a lungo la mia condizione limitante. In realtà il 90% delle persone che posseggono attività liquide superiori al milione di euro è partito dal niente.

Non posso cambiare perché non posso fare a meno del denaro che sto guadagnando

Alcune delle più grosse società sono state create nel garage di casa e nel tempo libero: Apple, Hewlett-Packard, Tecnogym, i libri di Harry Potter che hanno venduto 250 milioni di copie, permettendo all'autrice di accumulare un patrimonio netto

superiore a un miliardo di dollari. Se si desidera veramente cambiare e se la motivazione è forte a sufficienza, il modo non sarà mai un problema.

Per diventare ricchi bisogna aver studiato

Le mie ricerche non mostrano alcuna correlazione fra la ricchezza e il titolo di studio. Infatti quando andate in banca non vi chiedono di mostrare il vostro curriculum scolastico, ma qual è la vostra situazione patrimoniale, segno che è più importante quello che siete stati in grado di realizzare finanziariamente rispetto a quello che avete studiato a scuola.

Se divento ricco, divento avido e materialista

Il denaro non trasforma le persone, ma ne amplifica le caratteristiche. Se siete già avidi, diventando ricchi lo diventerete ancora di più. Allo stesso modo se siete propensi ad aiutare il prossimo lo farete meglio utilizzando il vostro denaro perché i soldi non comprano parole gentili, ma comprano assistenza, cure mediche, strutture sanitarie, un tetto, del cibo. L'aiuto materiale insieme a quello spirituale fa la differenza. Madre Teresa di Calcutta è morta con un patrimonio di milioni di dollari e ha

potuto aiutare tanta gente anche perché è stata in grado di raccogliere, gestire e amministrare molto denaro.

Non devo diventare un imprenditore o un investitore, il mio lavoro si prenderà cura del mio benessere finanziario

La verità è che dovete diventare o imprenditori o investitori. Spesso le persone pensano, consciamente o meno, che la strada per il loro benessere finanziario sia un lavoro. Meno dell'1% di chi lavora diventerà finanziariamente libero come gli sportivi, i musicisti, gli attori o gli amministratori delegati di grosse società. Chi non sviluppa abilità imprenditoriali o capacità di investimento non può diventare finanziariamente indipendente.

Non ho bisogno o non voglio diventare ricco, sto bene con quello che ho

La verità è che non avete nessuna idea di quello di cui avrete bisogno in futuro. Che cosa succederebbe a voi e ai vostri cari se perdeste il vostro lavoro? E se non foste finanziariamente preparati?

Non è importante se voglio o posso diventare ricco: semplicemente non ce la faccio

Controlla le tue convinzioni «trasparenti»: che cosa pensi riguardo alla tua possibilità di imparare? Ricordati che nel percorso imboccato per diventare ricchi, così come per imparare ad andare in bicicletta, si cade, ci si rialza, fino a quando non si è in grado di stare in equilibrio. Leggi libri sul denaro, biografie di milionari, trova qualcuno che è diventato ricco e chiedi come ha fatto e impara da loro.

Investire è rischioso

Investire, per definizione, non è rischioso. Se prendete il vocabolario alla parola investimento troverete: «Impiegare il capitale al fine di ricevere un'adeguata rendita». Come vedete, la parola «rischio» non appare nella definizione. I grandi investitori non pensano che investire sia rischioso. Per loro investire vuol dire seguire delle regole, dei modelli ricorrenti che possano escludere, a volte completamente, il rischio dal loro investimento. Sia nel mercato immobiliare sia in quello finanziario il vero investitore è chi è in grado di misurare esattamente il rischio e di individuare le modalità al fine di ridurlo o addirittura eliminarlo.

Una volta era più facile diventare ricchi

Falso! In realtà, mai come ora, il mondo offre l'opportunità di diventare ricco velocissimamente. Il modo per diventare ricchi è cambiato. Trent'anni fa, bastava avere un buon prodotto, immetterlo sul mercato e aspettare le entrate, il vero problema quindi era produrre. Oggi siamo passati dall'era industriale all'era dell'informazione. Chi possiede i mezzi d'informazione è il nuovo ricco. Ragazzini che inventano siti internet dall'oggi al domani possono creare aziende in grado di competere sul mercato globale esattamente come i grandi colossi.

Non ho più l'età. Il mio momento è passato

In realtà un ragazzo e una persona anziana hanno le stesse probabilità di diventare ricchi. L'unico vero problema è che più le persone sono in là con gli anni più sono propense a rimanere nella loro zona di comfort. Sono meno disponibili a sbagliare perché non vogliono sentirsi stupide.

Sono una donna

Gli uomini devono sempre interpretare ciò che gli si dice e adattarlo alla loro situazione e questo fa sì che spesso non

seguano le regole. Secondo la mia esperienza di coach finanziario alle donne manca una cosa rispetto agli uomini: l'ego maschile. Questo permette loro di seguire le regole che indichiamo nei nostri corsi meglio degli uomini, e di essere di solito più precise e più perseveranti. Inoltre di solito hanno una capacità di comunicare migliore degli uomini e nelle trattative tendiamo a fidarci più di una donna che di un uomo.

Sono troppo giovane

Negli USA ho visto ragazzini di 14 anni investire nel mercato finanziario come dei professionisti e raggiungere risultati che a volte non ottengono nemmeno i migliori gestori, come se fosse un gioco per loro. Essere giovani, e di conseguenza avere poche convinzioni limitanti derivanti dalla propria esperienza, è solo un vantaggio. Come con lo sport: prima inizi a praticarlo, più sarà facile da adulti ottenere ottimi risultati.

I ricchi hanno fatto i soldi in modo disonesto

Esistono le persone disoneste sia tra i poveri sia tra i ricchi. La maggior parte dei ricchi è diventata tale usando l'intelligenza, sviluppando abilità fuori dal comune, studiando sodo e

formandosi. Ha dedicato tempo, sviluppato convinzioni potenzianti e si è impegnata.

Devi lavorare duramente per fare i soldi

Moltissimi pur lavorando duramente tutta la vita non fanno soldi. Mentre altri lavorano intelligentemente per qualche anno e creano fortune che durano tutta la vita. I soldi si fanno lavorando in modo intelligente, e non solo duramente.

Non si può essere ricchi ed essere spirituali

Non c'è nessuna relazione tra la capacità di fare soldi ed essere persone ricche dentro. Il cantante Sting e l'attore Richard Gere sono entrambi ricchi e famosi. Ma sono noti anche per avere una grande spiritualità.

Con il denaro non si compra la felicità

Se il motivo per diventare ricchi e avere molto denaro deriva da emozioni negative come la paura, la rabbia, la necessità di provare a se stessi qualcosa, la ricchezza non porterà sicuramente la felicità. Il denaro però può aiutare a creare emozioni positive, a vivere momenti magici. Provate a pensare di poter portare i vostri

genitori in un luogo che non si sono mai potuti permettere o di essere in grado di aiutare delle persone che si trovano in gravi difficoltà finanziarie. In questo caso i soldi fanno la felicità, non solo per coloro che decidete di aiutare, ma anche per voi.

Non tutti possono essere ricchi

Fare soldi è un'abilità come andare in bicicletta o parlare in pubblico: si può imparare e si può insegnare. Richiede tempo, sviluppo di una tecnica e focus. Diventare ricchi è un autentico processo di apprendimento.

Se è così facile perché non sono tutti ricchi?

Perché la gente è pigra e vuole tutto pronto. Non studia il denaro, ha convinzioni limitanti, manca di disciplina e di voglia di dedicarsi a crescere e a formarsi né sa gestire il proprio stato d'animo e le proprie emozioni.

Non ho tempo

In realtà questa è una convinzione limitante ma anche una scusa. Se non sei già ricco, allora le attività che stai svolgendo e che occupano tutto il tuo tempo probabilmente non ti stanno

conducendo alla serenità finanziaria. Quindi dovresti dedicare il tempo a fare quello che davvero vale e lasciar perdere le attività di scarso valore.

Alcune convinzioni sono potenzianti e sarebbe bene adottarle. L'elenco che segue l'ho compilato dopo aver intervistato persone estremamente ricche cercando di capire come avessero fatto e quale atteggiamento mentale avessero assunto per diventarlo.

1. I soldi sono ovunque

Quando guarderete con gli occhi giusti vi accorgerete che i soldi sono dappertutto. Se vi do in mano un sasso contenente un diamante grezzo e non avete la capacità di riconoscerlo, lo butterete via come un sasso. Questo è ciò che fa la maggior parte della gente con le opportunità di investimento che le capitano.

2. Il denaro si crea dal niente

Il 90% dei milionari è di prima generazione, ovvero è partito da zero. Essere milionari non è una fortuna, è un'abitudine, un modo di pensare e di agire. Prendete un milionario, portatelo in un altro

Paese senza soldi a disposizione e vedrete che in poco tempo ritornerà a essere milionario.

3. La nostra maggiore risorsa sono le persone

Da soli difficilmente riusciremo a diventare finanziariamente liberi. Abbiamo bisogno degli altri e delle loro abilità specifiche per raggiungere i nostri obiettivi finanziari.

4. Fare soldi è facile e divertente

Una volta individuati il modo e la giusta attitudine mentale, fare soldi è come andare in auto. All'inizio sembra difficile, bisogna stare attenti al cambio, alla frizione, allo specchietto retrovisore eccetera; dopo un po' diventa normale, si sale in auto e senza pensarci si va dove si vuole. Se non pensi che il tuo cammino verso la prosperità possa anche essere divertente, in qualche modo cercherai di sabotarlo.

5. Se qualcuno lo ha fatto, allora lo posso fare anch'io

Se qualcuno fa qualcosa, allora posso farlo anch'io, basta sviluppare le stesse abilità, dedicare lo stesso tempo e far proprie le stesse convinzioni potenzianti.

6. Con la giusta formazione e un po' di tempo posso diventare libero finanziariamente

È solo questione di prendersi la responsabilità della propria situazione e dedicare del tempo al raggiungimento del proprio scopo.

7. Si può imparare a fare soldi

Come qualunque cosa fare soldi è un'abilità e si può imparare.

8. Il tempo

È la vostra risorsa più importante. Con più denaro non posso comprare più tempo e quindi il tempo è più prezioso dei soldi. Come potreste impiegare al meglio il vostro tempo?

Se non credete in voi stessi e nelle vostre possibilità, chi altri dovrebbe farlo?

Dove poni la tua attenzione: il tuo focus sul denaro

L'energia fluisce là dove poni la tua attenzione. Se vuoi diventare ricco, la prima cosa da fare, in assoluto, è avere un focus sul denaro rivolto nella giusta direzione. Il focus non è altro che il

punto su cui poni l'attenzione. Il nostro cervello è un sistema cibernetico e, se noi gli facciamo una domanda, ci dà una risposta. Ricordati che ottieni dalla vita solo quello su cui ti focalizzi costantemente. Su che cosa vi state focalizzando? Supponi di essere a una festa e di avere con te una videocamera. La festa è bellissima, ci sono centinaia di persone che si divertono, ma in un angolo della sala due stanno litigando. Se punteremo l'obiettivo della videocamera solo su quei due ignorando il resto, rivedendolo si avrebbe l'impressione di una festa mal riuscita.

Lo stesso accade al nostro cervello: abbiamo diverse aree della nostra vita che probabilmente sono ok, per esempio siamo in salute, abbiamo amici che ci vogliono bene, dei buoni genitori, denaro, un lavoro che ci appassiona ma magari, al momento, la nostra relazione di coppia va male. Se avremo il focus solo sui problemi ci sembrerà che la nostra vita faccia schifo.

In realtà tutte le aree vanno bene tranne una. Ma la nostra mente ha la capacità di focalizzarsi sul negativo o sul positivo, sui problemi o sulle soluzioni. Acquisire la capacità di crearsi delle domande potenzianti ci mette in grado di cambiare il nostro stato

d’animo e guardare sempre verso le soluzioni.

Ci sono delle domande che possono aiutarti a cambiare il tuo punto di attenzione: «Qual è il tuo focus sul denaro?» «Quali sono le domande che ti poni sempre sulla ricchezza e sull’abbondanza finanziaria?» Per chiarire questo concetto vi faccio un esempio. Durante i miei corsi di Wellness Finanziario, emergono in modo ricorrente alcune cose molto interessanti.

Alcuni si chiedono: «Come faccio ad arrivare alla fine del mese?» Oppure: «Come mai ho così pochi soldi da parte?» Come potete capire, queste domande focalizzano il problema ma non la soluzione. Come posso crearmi delle entrate aggiuntive? Come posso organizzare la mia vita in modo che il denaro non sia più un problema? Come posso creare entrate non dipendenti dal mio lavoro? Come posso diventare finanziariamente libero? Come posso guadagnare X in X tempo? Ponetevi queste domande con una certa frequenza e il vostro cervello comincerà a darvi le risposte.

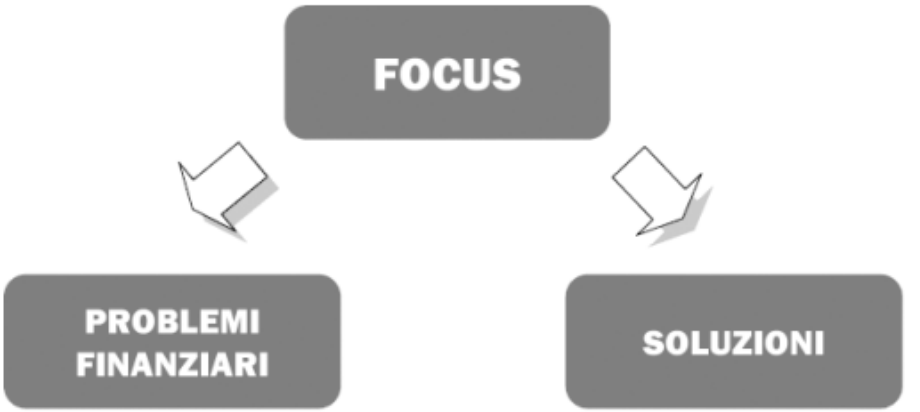


Fig. 5

Quali domande ti fai sul denaro?

Se la domanda che fino a oggi ha guidato il tuo rapporto con il denaro è negativa o depotenziante, indirizzerà la tua mente in una direzione altrettanto negativa. La domanda vista in precedenza: «Come faccio ad arrivare alla fine del mese?» genera ansia, perché pone l'attenzione solamente sull'arrivare alla fine del mese e non prevede un programma a medio-lungo termine.

A un certo punto della mia vita mi sono accorto che la mia domanda guida sul denaro era: come faccio a pagare i debiti questo mese? Il mio focus era solamente sanare una situazione

finanziaria sfavorevole, e non crearmi delle entrate che da sole, in modo automatico, potessero pagare i debiti tutti i mesi senza doverci pensare. Non avevo un piano e non avere un piano finanziario è come possedere un terreno e cominciare a costruire una casa senza aver fatto prima un progetto. Non a caso tutte le persone che non hanno libertà finanziaria non hanno neanche un piano per raggiungerla.

Se non sei ancora ricco, devi fare le cose in modo diverso. Se vuoi cambiare il risultato, devi cambiare le tue azioni, ma le tue azioni sono determinate dallo stato d'animo in cui ti trovi. Ricordati che: *le scelte migliori sono quelle prese con stati d'animo produttivi*. Che cosa pensi di ottenere avendo più denaro? Che cosa ti darà che non hai già? Molti si rispondono: sicurezza, felicità o potere.

Il denaro da solo non è fonte di nessuno di questi stati d'animo. Gli stati d'animo si generano dentro di te, indipendentemente dal denaro. Se il denaro e il successo fossero veramente la chiave che apre le porte della felicità, della sicurezza e del potere, Marilyn Monroe, Elvis Presley e John Belushi sarebbero ancora vivi, felici

e contenti. Invece, pur essendo ricchi, non sono riusciti a trovare pace nella loro vita.

Io ho sempre con me un taccuino dove tutti i giorni scrivo i miei obiettivi, e dedico 3 minuti – anche sul tram o in metropolitana – a focalizzarmi su di essi, mantenendo così un focus costante. Questa semplice tecnica innesca il Sistema ad Attivazione Reticolare (SAR) alla ricerca di opportunità per raggiungere le proprie mete e permette al cervello di porre attenzione su determinate cose, tralasciandone altre. Se il nostro focus è orientato a cercare una cosa, prima o poi la troverà. Quando per esempio decidiamo di comprare un certo modello di automobile, diamo al nostro cervello una direzione, e incominciamo a notarla dappertutto per le strade. Tornando al benessere finanziario, se ti immagini già ricco, ti aprirai automaticamente a trovare le opportunità e i modi per diventarlo. Attenzione, però: il focus deve essere positivo. Un focus positivo è: «Voglio essere finanziariamente libero» e non: «Non voglio più essere povero».

Prima di decidere di uscire dal mondo della povertà che io stesso mi ero creato, ero costantemente preoccupato per i soldi, e mi

focalizzavo sempre su come non essere povero. «Non voglio più essere povero» mi faceva focalizzare solo sulla negatività. Ricordati che, prima di tutto, la povertà è uno stato mentale. Prendi subito il controllo del tuo focus sul denaro con domande potenzianti e mentalmente stimolanti.

Esiste una domanda magica che permette di focalizzarsi costantemente sulla soluzione. La «magia» del «*Come posso…*»: «Come posso ottenere questo risultato?» «Come posso aggiungere altre entrate automatiche?» «Come posso ottenere la vera libertà finanziaria?» Una volta impostate le domande in modo positivo, il vostro cervello comincerà a cercare le risposte. Potrebbero non arrivare subito ma se continuerete a focalizzarvi incomincerete a individuare opportunità che prima magari non vi sarebbero mai interessate.

Alfio spiega

La qualità della nostra vita dipende dalla qualità delle domande che ci facciamo. Domande di qualità danno una vita di qualità.

Le immagini creano un futuro finanziario di abbondanza

Le immagini che creiamo nella nostra mente sono una delle cose

fondamentali che permettono di gestire gli stati d'animo e di raggiungere risultati. Il cervello lavora principalmente attraverso le immagini. Ogni giorno creiamo milioni di immagini sulla base di quello che ci accade. Riuscire a gestire queste immagini e a modificarle ci dà la straordinaria opportunità di diventare artefici del nostro destino. Visualizzare e creare immagini positive è la caratteristica delle persone che ottengono successi straordinari.

Per creare qualsiasi cosa è necessario prima sognarla o immaginarla. Il regista Steven Spielberg immagina a priori il susseguirsi delle scene, i dialoghi e le scenografie. E questo costituisce la sua vera forza motrice, quella che lo fa scaraventare fuori dal letto la mattina facendogli dimenticare di fare colazione, nella foga di realizzare il suo nuovo film.

Le immagini e la capacità di visualizzare sono ingredienti fondamentali dei principali successi. Creare immagini positive di ciò che si vuole realizzare come se fosse già stato ottenuto motiva i grandi campioni a impegnarsi con disciplina, sostenendo grandi fatiche per raggiungere gli obiettivi.

Allo stesso modo, visualizzare in maniera negativa può indurre stati depressivi che alimentano la frustrazione, la paura e l'ansia, che portano spesso al fallimento. La paura viene creata con specifiche immagini. Prendetevi del tempo e cominciate a visualizzare come vorreste il vostro futuro finanziario.

L'immaginazione da sola però non basta. Bisogna anche agire. È l'azione che trasforma i sogni in risultati. Ma anche le azioni possono essere prima immaginate e poi realizzate. Questo dona un senso di sicurezza e di tranquillità nel fare le cose esattamente come se le si fossero già fatte.

Infatti il nostro cervello, da un punto di vista neurologico, non distingue un'esperienza vera da una vividamente immaginata. Provate a pensare a un incubo. Non è vero, eppure il nostro cervello risponde come se fosse reale, facendoci sudare e spaventare.

Se studiate il processo mentale che ha portato Albert Einstein a definire la teoria sulla relatività, scoprirete che esso non deriva dal calcolo matematico, ma dalla sua capacità di astrazione e

immaginazione. Prima immaginandosela e poi trasformandola in una teoria matematica.

Alfio spiega

Non tutti quelli che sognano ottengono risultati, ma tutti quelli che ottengono risultati sono dei sognatori.

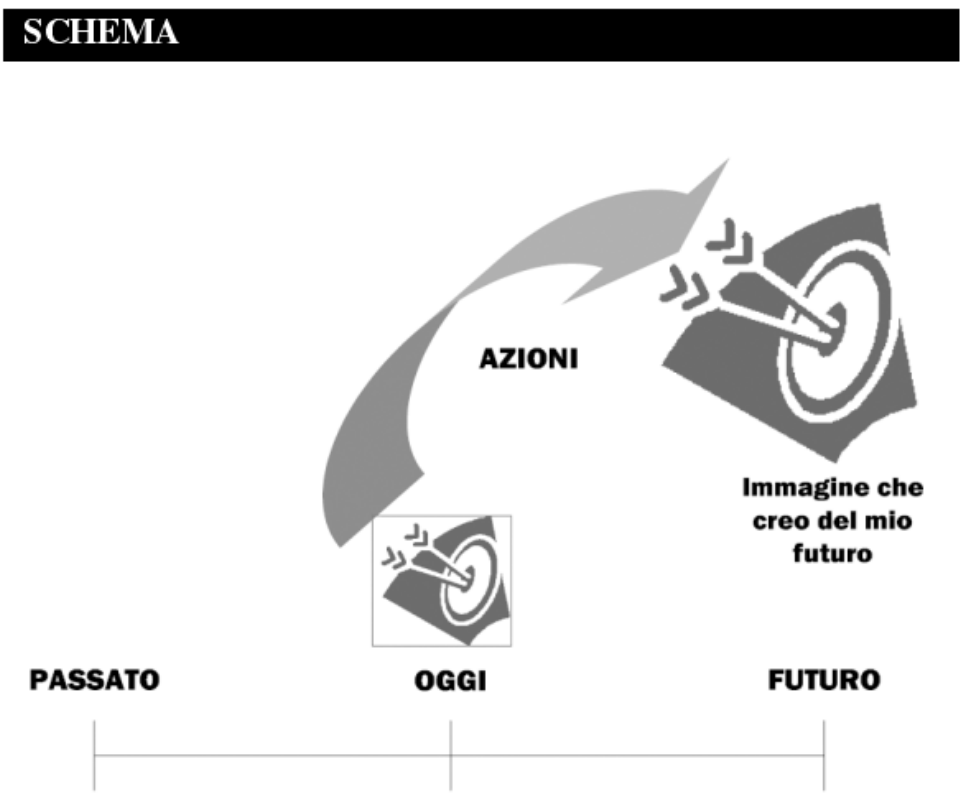


Figura 6

Il linguaggio del denaro

Le parole possono creare emozioni, accenderle o spegnerle, farci piangere o ridere, farci innamorare, sperare o deprimerci e farci soffrire. Possono ispirare popoli e nazioni, creare o distruggere rapporti, possono motivarci a vivere o a morire. Il linguaggio può creare opinioni e può cambiarle. Il linguaggio dà corpo alle emozioni e ci permette di esprimere quello che abbiamo dentro.

La realtà viene immagazzinata nel nostro inconscio attraverso i cinque sensi: quello grafico che vedo (V), quello che sento auditivamente (A), quello che provo emozionalmente, il tatto, il gusto e l'olfatto (K). Per esprimere a noi o agli altri quello che abbiamo visto, sentito e provato utilizziamo il linguaggio, che è l'interpretazione verbale di ciò che abbiamo dentro di noi. Un linguaggio diverso modifica TOTALMENTE l'esperienza che abbiamo provato e che possiamo provare.

SCHEMA

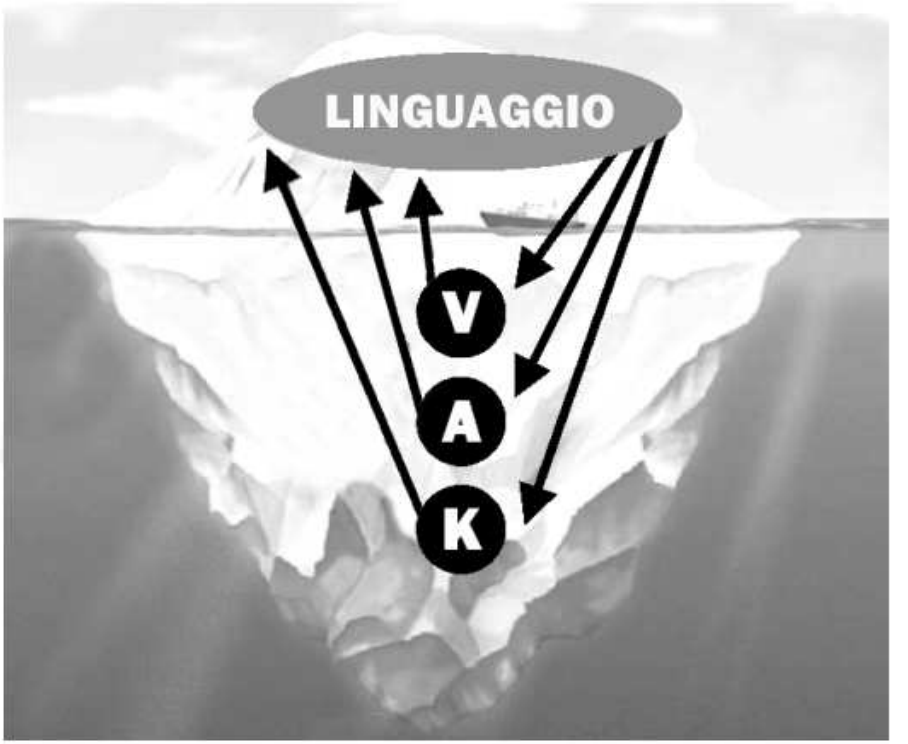


Figura 7

Il linguaggio rappresenta la punta dell'iceberg. Le emozioni, quello che vediamo e ascoltiamo rappresentano la parte invisibile. Pensa al potere che le parole possono esercitare sugli altri e su te stesso. Qui ci occuperemo dell'influenza che le parole esercitano sul nostro stato d'animo. Le parole che usiamo per descrivere la nostra esperienza finiscono con il diventare la nostra esperienza stessa.

Per esempio, prova a pensare alla forza emotiva di una frase tipo: «Ho problemi finanziari insormontabili», e confrontala con la forza emotiva di: «Ho dei problemi finanziari», oppure: «Ho qualche problema finanziario». Che cosa è successo alla forza emozionale della prima frase? È andata scemando, così come l'intensità dello stato d'animo provato.

Quindi, se trasformiamo il nostro vocabolario utilizzandone un altro che attenua le emozioni negative il livello di intensità di queste ultime incomincerà ad abbassarsi. Se sostituisci: «Sono furioso» con «Sono infastidito», oppure: «Sono ansioso» con «Sono un po' preoccupato», o ancora: «Mi sento distrutto» con «Sono stanco», il livello delle tue emozioni negative scenderà.

Allo stesso modo si possono aumentare anche le emozioni positive. Se, per esempio, ti chiedono: «Come va?» tu puoi rispondere: «Bene, non c'è male». Oppure: «Sto in modo spettacolare!» Per quanto semplicistico ti possa sembrare, dalla seconda risposta la tua psiche ne trarrà beneficio. Quindi, prova a modificare parole già positive con altre che lo sono ancora di più. Per esempio, cambia: «Sono deciso» con «Sono travolgente»,

«Mi sento energico» con «Sono supercarico, una molla scattante», «Sono affettuoso» con «Sono focoso».

Fin da bambini veniamo condizionati dal linguaggio. La mamma dice alla figlia: «Vai da papà perché è lui che ha i soldi!» Quale sarà il messaggio che la madre darà alla figlia? Quando ero bambino, mia madre mi gridava spesso: «Non mettere in bocca i soldi perché sono sporchi!» Messaggi di questo tipo lasciano sempre traccia. Ti piacerebbe avere in tasca qualcosa di sporco? Sostenendo che «i soldi non sono mai abbastanza», quale input date a vostro figlio? Frasi come: «Il denaro è la radice di tutti i mali» o «Il denaro è lo sterco del diavolo» veicolano una forza emozionale importante.

Analizza il tuo linguaggio sui soldi e individua le emozioni che ti suscita, è un linguaggio depotenziante che ti fa guardare e toccare il denaro con un certo disprezzo, oppure ti sprona verso l'abbondanza? Ricordati che: *i soldi sono energia. Più ne hai e più energia riesci a sviluppare.*

Le metafore

Le metafore fanno parte del linguaggio. Tutti i grandi comunicatori si servono di metafore per trasmettere il loro pensiero. E anche noi, ogni giorno, utilizziamo metafore per descrivere modi di essere e sensazioni che stiamo provando. Per esempio, diciamo: «Mi sento con le ruote a terra», «Ho la testa tra le nuvole», «Sto affogando nei debiti», «Va tutto a gonfie vele».

Queste metafore che usiamo per descrivere noi stessi, il nostro stato d'animo o quello degli altri, possono espandere e allargare la nostra esperienza oppure creare credenze limitanti.

Una persona che si sentirà «chiusa in gabbia» proverà senz'altro un senso di oppressione e di costrizione. Frasi come: «Tutto il peso è sulle mie spalle», oppure «Questa sfida è un muro insormontabile» non danno molte possibilità di scelta. In questo caso è utile chiedersi: «Come posso buttare giù questo muro?» Questo cambio di focus permette di uscire da un'impasse mentale e di concentrarsi sulla soluzione anziché sul problema. Una persona un giorno mi ha descritto così la sua situazione: «Quando investo mi sento come Icaro», e ancora: «Le mie finanze sono

come il grafico del Nasdaq dopo il crollo dei titoli tecnologici». Quale era il suo stato d'animo? Che cosa pensava di se stesso? Quali azioni avrebbe intrapreso partendo da questo stato d'animo e utilizzando queste metafore? Le metafore, in quanto parte della struttura del linguaggio, sono la rappresentazione del nostro inconscio, che viene veicolato all'esterno attraverso le parole che usiamo.

Allo stesso modo possiamo influenzare i nostri stati d'animo con le metafore che utilizziamo. Infatti modificando le metafore modifichiamo anche il nostro stato.

Nessuna parola viene mai detta a caso, e le metafore descrivono quello che sta avvenendo nella propria mente e in quella degli altri. Una volta compreso lo stato emotivo espresso con la metafora, diventa più semplice modificarla, e magari sceglierne una più positiva. Fatti queste domande: Qual è la metafora che usi per la tua situazione finanziaria? Che cosa sono per te i soldi? Chi sono per te i ricchi? Quale metafora ti puoi costruire per avere soldi in abbondanza?

Il dialogo interno

Il dialogo interno è la conversazione che facciamo con noi stessi. Mentre tu mi stai ascoltando, stai parlando con te stesso, commentando quel che ti sto dicendo. Perché è così importante prendere coscienza del proprio dialogo interno? Perché è uno degli elementi maggiormente responsabili del nostro stato d'animo, dei risultati che otteniamo e della qualità di vita che conduciamo.

Che lo vogliamo o no, il dialogo interno può cambiare il nostro stato mentale e i nostri pensieri ed è direttamente collegato al punto su cui poniamo il nostro focus.

Personalmente, ho dovuto lottare contro la mia identità, disegnata da quella vocina che mi diceva: «Non ce la farai mai perché tu rimandi sempre le cose». Inoltre, non riuscivo a immaginarmi con un cospicuo conto corrente in banca e con un tenore di vita da ricco. Ho dovuto lavorare molto per crearmi immagini positive di un me stesso con molto denaro a disposizione perché la vocina che mi creava il dubbio interferiva sempre. Non è sufficiente essere al posto giusto al momento giusto, bisogna anche essere la

persona giusta, per cogliere le opportunità che ci vengono offerte ogni giorno.

Il nostro cervello è come un computer nel quale inseriamo una programmazione. La programmazione per il computer è fatta solo in positivo, perché gli si dice solo che cosa deve fare, e non che cosa NON deve fare. Lo stesso dovrebbe essere per il nostro dialogo interno. Come abbiamo detto in precedenza, rivolgendo sempre domande in positivo, si mantiene un focus in positivo e il dialogo interno si svolgerà nello stesso modo.

Nell'utilizzo del dialogo interno bisogna stare attenti a due cose: le cancellazioni, che avvengono con frasi tipo: «NESSUNO mi crede», e le generalizzazioni, con l'utilizzo degli avverbi «*mai*» e «*sempre*»: «Non faccio MAI la cosa giusta», oppure: «Sono SEMPRE senza soldi». Queste generalizzazioni sono pericolose, perché potrebbero minare l'autostima e la sicurezza in se stessi.

Frasi come queste ci fanno sentire senza risorse. Per neutralizzare questo effetto è utile farsi una domanda «*antidoto*», per esempio: «Non ho proprio MAI fatto un investimento giusto?» Potremmo

scoprire che, di solito, facciamo investimenti giusti, e che solo quella volta in cui ci siamo detti: «Non faccio MAI gli investimenti giusti» abbiamo commesso un errore. Un altro esempio: «NESSUNO crede che io possa diventare libero finanziariamente». Proviamo a chiederci: «CHI specificamente non lo crede?» La risposta potrebbe essere: «In questo momento, SOLO Carlo». Pensare che soltanto una o due persone non lo credono, piuttosto che centinaia, attenuerà le sensazioni negative che potremo provare.

Bisogna diventare consapevoli della funzione importante del dialogo interno e fare in modo che possa avere un impatto positivo sulle nostre emozioni, aiutandoci a rimanere pieni di risorse e sicuri di raggiungere i traguardi che ci siamo prefissi.

Qualunque cosa il dialogo interno ci dica è guidata solamente dalla funzione di proteggerci: se state decidendo di comprare un immobile che sembra un affare e la vostra vocina interiore dice che «dietro ci deve essere la fregatura», l'intento positivo di questa vocina è semplicemente quello di proteggervi dall'errore. Il problema è che se una persona ha un dialogo interno

particolarmente negativo e depotenziante deve arrivare a un accordo, a un allineamento della sua voce interiore con l'obiettivo che si pone come se stesse contrattando con un'altra persona. Se non avviene incominciamo a sabotarci inconsciamente: voglio fare una cosa ma, quando sono vicino a ottenerla, involontariamente faccio di tutto per non raggiungere il risultato. Bisognerebbe sempre avere una vocina nella propria testa che ci sorregge, ci coccola e ci protegge, non facendoci rinunciare ai nostri sogni bensì aiutandoci ad andare nella direzione giusta.

Utilizzo del corpo e della respirazione

In una performance di alto livello in qualunque settore, le scelte migliori avvengono senza dialogo interno, ovvero provando solo la sensazione fisica che è giusto agire così. Quando ho cominciato a occuparmi di denaro avevo sottovalutato le implicazioni dell'utilizzo del fisico nella gestione degli stati d'animo, e in particolare del denaro. In realtà, dietro qualunque performance esistono modelli di respirazione e di utilizzo del proprio corpo, tanto che, attraverso una particolare posizione e respirando in un determinato modo, si può accedere agli stati produttivi.

Diventare ricchi vuol dire dover prendere decisioni tutti i giorni. Uno dei motivi per cui si fanno scelte sbagliate è che la gente si fa prendere dall'ansia e dalla paura, o perché non si hanno a disposizione tutte le risorse per risolvere i problemi. Ho notato che gli sportivi e le persone che devono continuare a prendere decisioni in campo finanziario, come per esempio i *traders* di borsa, hanno in comune un modello preciso di respirazione e di postura fisica.

Prendere decisioni, soprattutto finanziarie, dominati dalla paura porta a orientarsi in modo sbagliato. Ecco perché è importante porsi in uno stato fisico di totale e assoluta certezza. Quindi quando si sta in piedi, bisogna tenere la testa alta, e sentire i piedi ben piantati per terra, come se avessero delle radici. La respirazione deve essere tranquilla e sicura e il baricentro del tuo corpo deve essere basso.

Per aiutarti a prendere questa postura immagina una sfera che parte davanti al tuo viso e piano piano si abbassa sotto l'ombelico. Questa posizione, presa a prestito dalle arti marziali, ti consentirà

di vedere i problemi in modo diverso, e di conseguenza di prendere le decisioni giuste per la tua vita.

Ho notato che i trader di successo che acquistano e vendono tutti i giorni sul mercato finanziario titoli, contratti derivati eccetera, hanno la capacità di mettersi in un certo stato fisico e di visualizzare il successo. Inoltre hanno un eccellente dialogo interno, usano un linguaggio potenziante su se stessi e sulle loro azioni e cercano di risolvere nel modo migliore i loro problemi.

L'invisibile

Qualunque cambiamento è dettato da un allineamento di quelli che Robert Dilts chiama i livelli neurologici: ovvero, se non riesco a risolvere un problema, a vincere una sfida o se sono limitato nelle mie possibilità di agire, devo intervenire sul livello superiore e cambiare qualcosa lì. Come diceva Einstein, il problema non può essere risolto allo stesso livello di pensiero al quale è stato creato.

I livelli che Dilts ha individuato sono 6 e mi trovo perfettamente d'accordo anche per il denaro.

1. Ambiente
2. Comportamento
3. Capacità
4. Convinzioni
5. Identità
6. Spiritualità

Come interagiscono questi 6 aspetti? Supponiamo che voglia diventare ricco e non ci stia riuscendo. Il motivo è che in uno o più di questi livelli ho dei problemi e i livelli sono disallineati fra di loro. Per esempio, il blocco potrebbe essere nel mio ambiente. L'ambiente che frequento è potenziante? Le persone che mi stanno intorno mi sorreggono? Sto frequentando persone sfidanti? Che vogliono una vita migliore e vogliono ottenere risultati? O sto frequentando delle persone che si lamentano ma non fanno nulla per cambiare il proprio status?

Il secondo livello è il comportamento che assumo nell'ambiente in cui vivo. Sto facendo delle azioni specifiche per andare nella direzione della mia libertà finanziaria? Come sto gestendo il mio

tempo e le altre persone? Ho sviluppato delle abitudini da ricco? Mi comporto come tale?

Il terzo livello sono le capacità che sto sviluppando. Se svilupperò delle capacità specifiche queste avranno influenza sul mio comportamento e di conseguenza anche sul mio ambiente. Quali capacità sto incrementando per andare verso la mia libertà finanziaria? Che corsi specifici ho fatto o che libri ho letto per sviluppare al massimo le mie abilità? Da quando ho fatto il vero salto di qualità a oggi le mie capacità non sono cambiate moltissimo. In una scala da 0 a 100 (dove 100 è dove mi trovo oggi) erano già a 80. Che cosa è cambiato di così radicale da farmi ottenere i risultati che ho ottenuto in così breve tempo? Le mie convinzioni e la mia identità. Che cosa credo e chi credo di essere hanno modificato profondamente i miei risultati.

Se la mia identità diventa io sono ricco, che cosa succede? Che comincerò a comportarmi come tale e otterrò risultati per essere congruente con la mia identità. Adotterò convinzioni da ricco, agirò da ricco e otterrò risultati da ricco. Cementando la mia identità. Creando convinzioni potenzianti su me stesso e sui

risultati che credo di ottenere. Inoltre c'è di più. Il lavoro che faccio mi permette di contribuire, di aiutare le persone a non lasciar perdere i propri sogni ma di impegnarsi per raggiungerli.

Diventando ricco posso aiutare le persone in difficoltà e creare una fondazione per aiutare chi più ha bisogno. E questo credo sia un obbligo così come espandersi al massimo come persone e guadagnare più soldi per poterli condividere con gli altri. Questo aspetto spirituale nel denaro permette di allineare tutti gli altri livelli.

Se non siete già ricchi chiedetevi a quale livello avete qualcosa che vi limita. Se per esempio pensate di non avere sufficienti capacità per comprare o vendere un immobile, salite di livello, il problema è sulle convinzioni. Se non avete l'identità dell'investitore, salite di livello, che cosa a livello spirituale limita la tua identità di espandersi e comprendere anche quella dell'investitore? Magari pensate che se l'investitore guadagna un altro perde. E questo a livello spirituale non vi piace.

Succede spesso quando insegno a investire in borsa. La gente pensa che se io guadagno un altro perde. In realtà non è vero. Non possiamo sapere se quello che ci ha venduto i titoli ha guadagnato o perso.

Se allineare i propri livelli neurologici è importante in qualunque settore, con il denaro è assolutamente fondamentale perché ci coinvolge emozionalmente come pochi altri aspetti della nostra vita. Ecco su che cosa bisogna focalizzarsi ancora prima della tecnica.

Ecco perché le persone non ottengono risultati. Perché non cambiano l'invisibile. «L'essenziale è invisibile agli occhi.» (*Il piccolo principe*, Antoine De Saint-Exupéry).

SCHEMA
SPIRITUALITÀ
IDENTITÀ
CREDENZE/VALORI
CAPACITÀ
COMPORTAMENTI
AMBIENTE

Figura 8

5

Gli ostacoli tra voi e la ricchezza

Sei più grande delle tue sfide e dei tuoi problemi?

In ogni fase della vita le persone si trovano a dover affrontare sfide o problemi. Ognuno reagisce in modo diverso a ciò che gli accade. Supponiamo che vi troviate di fronte a un problema da risolvere. In una scala di difficoltà da 1 a 10 lo valuteremo 5.

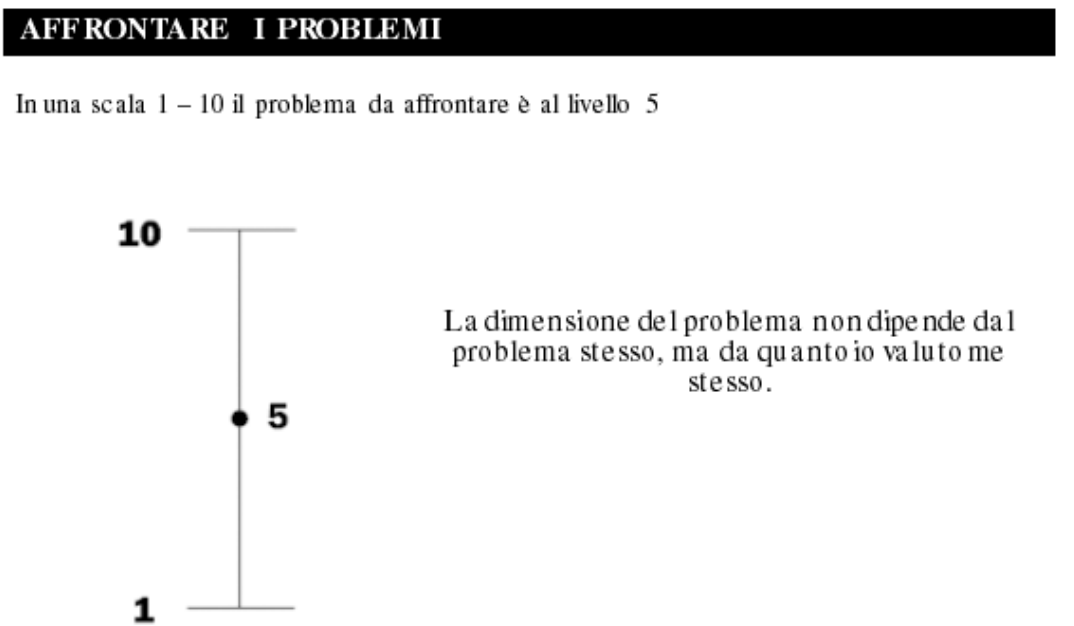

AFFRONTARE I PROBLEMI
In una scala 1 – 10 il problema da affrontare è al livello 5
10
5
1
La dimensione del problema non dipende dal problema stesso, ma da quanto io valuto me stesso.

Figura 9

Il problema sarà grande o piccolo? Come sarà non dipenderà dal problema in sé: dipenderà da voi. Ho visto persone perdersi nel cercare di gestire problematiche banali e ne ho viste altre superare ostacoli che sembravano insormontabili.

Il vero problema è quanto valete voi. Se scoprirete di valere 3, allora un problema di grado 5 per voi sarà sicuramente grosso!

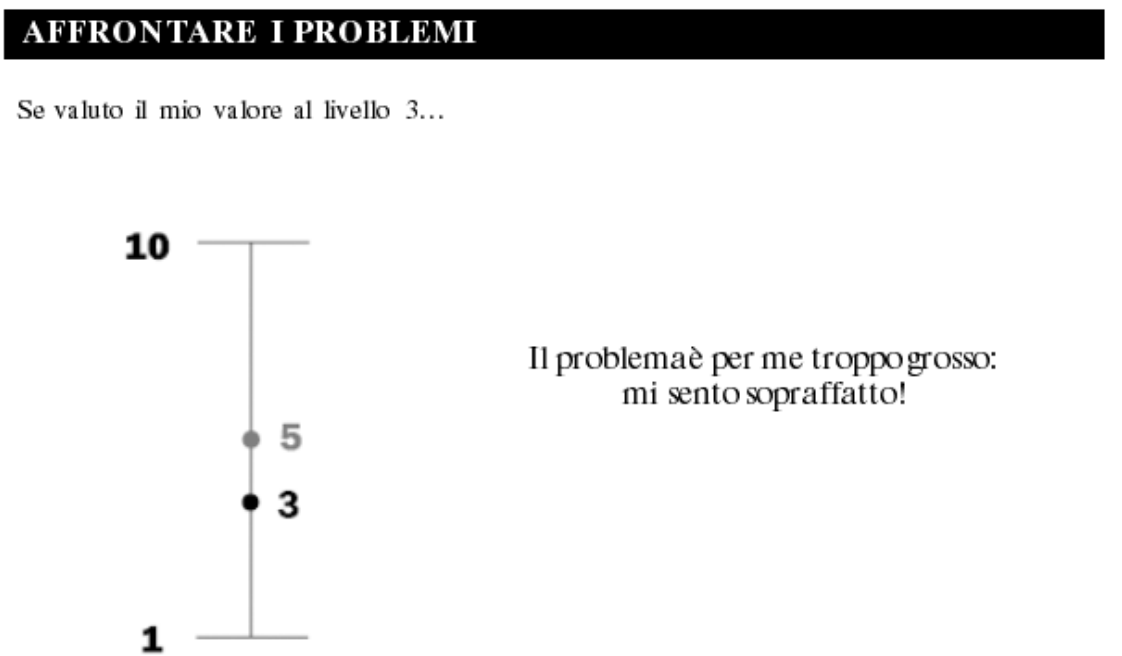


Figura 10

Se invece scopro di valere 8 allora il problema di grado 5 per me sarà piccolo e lo affronterò facilmente.

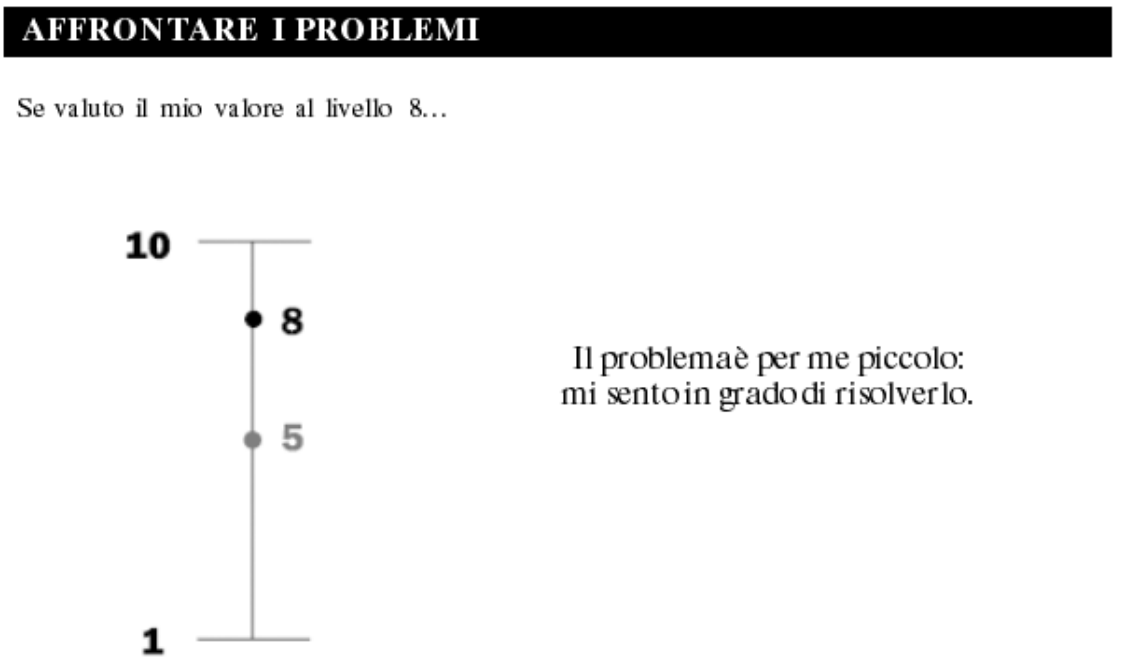


Figura 11

Imprenditori e investitori sono più grandi dei loro problemi. Si espandono, affrontano e gestiscono problematiche che la maggior parte delle persone non vuole neanche provare ad affrontare. I ricchi sono coloro che fanno azioni che i poveri e la classe media non sono disponibili a fare. Una mia studentessa, Ilaria, ha appena concluso un affare per comprare un immobile senza soldi e rivenderlo. Questo immobile aveva molti problemi legali oltre a

problematiche di vario tipo. La maggior parte delle persone avrebbe lasciato stare. Inoltre, per trovarlo Ilaria ha dovuto suonare molti campanelli, le hanno sbattuto parecchie porte in faccia e le hanno detto molti no. Oggi, proprio mentre sto scrivendo, Ilaria è riuscita a chiudere questa operazione: è stata più grande del problema. Ha incassato in una sola operazione più di quanto molti guadagnano in un anno lavorando 8 ore al giorno.

E voi, che cosa state facendo per essere più grandi dei vostri problemi?

La paura

Lo stato d'animo più limitante che ci troveremo ad affrontare sulla via verso la ricchezza è la paura. La paura è solo uno stato mentale che viene generato da 6 fattori: Convinzioni, Focus, Immagini, Dialogo Interno, Linguaggio, Fisico. Parlando in generale, chi ha paura usa il fisico in un determinato modo, crede in certe cose, ha un determinato dialogo interno e visualizza immagini che gli mostrano i motivi della sua paura. Il suo focus verte su ciò che gli incute paura. Quindi per avere successo dobbiamo essere in grado di gestire questo stato emotivo.

Alfio spiega

Il coraggioso non è colui che non ha paura, bensì colui che, nonostante tutto, agisce.

Tutti noi siamo più coraggiosi in certi ambiti della vita e meno in altri. Subito dopo l'attentato dell'11 settembre, un pompiere ha eroicamente salvato molte persone sapendo benissimo di rischiare la vita. Nonostante fosse consapevole di ciò che stava succedendo decise comunque di sacrificarsi per salvare degli sconosciuti da morte certa. Ma curiosamente fu colto da paura, quando, durante la cerimonia per la consegna della medaglia al valore, dovette parlare con la stampa e ringraziare in pubblico. Gli si leggeva il terrore negli occhi. Come è possibile che una persona che ha il coraggio di buttarsi tra le fiamme non ne abbia per rilasciare delle interviste?

Questo pompiere, pur essendo molto coraggioso di fronte a pericoli oggettivi, ha avuto paura di mostrarsi al pubblico e ai giornalisti pronti a riconoscere il suo eroismo.

Come sarà stato il suo dialogo interno nelle due situazioni? Nel primo caso sarà stato potenziante e l'avrà spinto a ottenere il

risultato, a correre a salvare quella gente in pericolo. Nel secondo caso sarà stato depotenziante e avrà cominciato a porsi dei dubbi sulle sue capacità. Il suo focus nel primo caso sarà stato quello di salvare le persone, quindi totalmente puntato sul risultato. Nel caso dell'intervista, invece, si sarà orientato su tutte le cose che potevano andar male.

Quali saranno state le sue credenze riguardo alle sue capacità di salvataggio? L'avranno messo in uno stato d'animo positivo oppure no? E le credenze riguardo alla sua capacità di rilasciare interviste o di parlare in pubblico? Ancora oggi dopo molte operazioni immobiliari fatte e molte operazioni di *trading* svolte, a volte ho paura di sbagliare, di non vendere gli immobili, di fare errori. È normale. Però non permetto a questo stato d'animo di condizionare le mie azioni e quindi i miei risultati.

Vorrei che tu diventassi consapevole del fatto che nel momento in cui fai delle scelte, in cui prendi delle decisioni, devi trovarti in uno stato d'animo potenziante, o quanto meno neutro. Nel momento in cui decidi di presentarti davanti a una persona per chiedere una considerevole somma di denaro per un investimento,

devi assumere uno stato d'animo che ti aiuti a ottenere ciò che cerchi. Prova a chiederti: «*Che cosa farei se sapessi di non poter fallire?*» Come ti sentiresti? Come vivresti la situazione nella tua strada verso la ricchezza?

Un esercizio molto efficace che puoi fare per combattere la paura è il seguente: ricordati di una o più situazioni in cui hai dimostrato coraggio. Rivivi quel momento e cerca di ricordarti il tuo dialogo interno. Come tenevi il busto e le spalle? Come respiravi? Quali credenze avevi e dove stavi ponendo il tuo focus? Che cosa immaginavi? Quando hai un quadro esatto delle tue risorse, puoi utilizzarle nelle situazioni dove bisogna possedere sicurezza, tranquillità o altre qualità che credi necessarie per diventare ricco.

Quello che stiamo cercando di fare è creare uno stato d'animo, ovvero immaginare il modo in cui vorremmo sentirci e adeguare di conseguenza il nostro comportamento, individuando in noi stessi risorse, come un diverso utilizzo del corpo o la semplice modifica di certe credenze, oppure ancora potremmo indirizzare il focus in altre direzioni. Noterai che cambiando i 6 fattori in base alle risorse che hai individuato genererai automaticamente stati

d’animo potenzianti.

Alfio spiega

Non esistono persone senza capacità, ma esistono stati d’animo senza risorse.

Se voglio ottenere dei risultati devo progettare il mio stato d’animo in modo più efficace per ottenere quello che voglio.

Quali paure potremmo incontrare sulla strada che porta alla ricchezza?

Be’, la più comune è quella di non essere all’altezza e di non riuscirci per svariati motivi come l’incertezza nell’azione, l’insicurezza o il timore di perdere soldi. Tutte queste paure sono giustificabili, e per certi versi utili se ci permettono di gestire i rischi in modo approfondito, studiare ogni possibile alternativa e prevenire gli errori.

Però non devono fermarci. E allora basta analizzare la nostra paura, e cambiare ciò che non risulta potenziante. Per esempio, se la mia paura di presentare una opportunità di business a degli investitori consistesse nel timore di non essere ben preparato,

oppure di aver dimenticato qualcosa, o ancora di dimostrarmi impreciso, questo mi porterebbe a orientare l'attenzione su tutto ciò che può andare male. Molto probabilmente, con un atteggiamento del genere il mio stato d'animo si percepirà e non otterrò la fiducia di nessuno.

Studia la struttura della paura o delle paure che potrebbero frenarti nell'azione. Individua i tuoi blocchi emotivi e modificali in modo da immaginare te stesso mentre fai la proposta, sicuro come un leone. Crea una tua metafora potenziante.

Alfio spiega

Ricordati che la paura è solo uno stato mentale, e come tale si può creare, modificare e trasformare in qualunque altra cosa.

«*La paura bussò alla porta, il coraggio andò ad aprire e non vi trovò nessuno*.»

Goethe

Qui si conclude la parte più importante del libro. Più vado avanti nel mio lavoro e più mi rendo conto che diventare ricchi dipende per il 95% dalla psicologia e solo per il 5% dalla tecnica. Parte

tutto dalla testa, ma non è ciò che sappiamo che fa la differenza, perché nel mondo in cui viviamo le informazioni sono alla portata di tutti e liberamente disponibili, ma ciò che facciamo con quello che sappiamo. Per usare le informazioni di cui disponiamo dobbiamo entrare in uno stato d'animo che ci permetta di utilizzarle e di agire per ottenere nuovi risultati. Il segreto per una vita felice dipende dalla capacità di gestire i propri stati d'animo e le proprie emozioni. Osservate come si creano i vostri stati d'animo, come si modificano e come potete utilizzarli per conquistare la vera libertà che comprende anche il lato finanziario.

6

Il linguaggio del denaro

Anche il denaro ha un linguaggio particolare con una terminologia che bisogna conoscere. Né più né meno di qualunque altro settore che ha la sua differente terminologia. Un esperto di computer parlerà di giga-byte, ram, hard disk. Attualmente sto prendendo il brevetto per pilotare aerei privati. Anche qui c'è tutta una terminologia nuova: angolo d'incidenza, cabrare, imbardata inversa, anemometro eccetera.

Per poter partecipare a un gioco, la regola numero uno è conoscerne le regole e acquisire un lessico appropriato. Un ricco avrà una sua terminologia sui vari tipi di investimento. Quando parliamo di ricchi, poveri e classe media non esprimiamo alcun giudizio di valore sulle persone: è solamente un modo per identificare uno stato finanziario. Come spiegato in precedenza, la differenza tra le persone consiste principalmente nelle loro convinzioni.

Il bilancio

Consideriamo la nostra situazione finanziaria personale e incominciamo a prendere in esame i numeri. Per farlo abbiamo bisogno di redigere due documenti: uno stato patrimoniale della nostra situazione personale e un conto economico. Questo ci permetterà di calcolare un elemento importantissimo: il nostro CASH FLOW, o flusso di cassa.

Il patrimonio netto

Uno dei fondamenti dell'economia personale e aziendale è il cosiddetto patrimonio netto, risultante dalla differenza tra attività e passività. Questo dato si trova nello stato patrimoniale. Che cos'è uno stato patrimoniale? È una fotografia istantanea di tutto quello che possediamo e degli eventuali debiti. Un documento storico che può essere ripetuto a intervalli fissi, mensili, trimestrali e annuali, in modo da mostrare il cambiamento del nostro stato patrimoniale.

Tenteremo ora di comprendere le regole della ricchezza e il modo in cui si misurano. Molti lavorano tutta la vita e si ritrovano alla fine a sopravvivere con la sola pensione proprio perché non

conoscono queste regole. La differenza tra i ricchi e la classe media e i poveri è che i primi acquistano o creano attività, mentre gli altri acquistano o creano debiti, credendo, la maggior parte delle volte, che siano voci attive.

Per diventare ricchi bisogna avere delle attività vere. Provate a compilare la tabella 5 seguendo alcune indicazioni.

Le attività vere sono il denaro in cassa o in banca; azioni, obbligazioni, fondi d'investimento e tutto quanto può essere rapidamente trasformato in denaro liquido; ma anche immobili e partecipazioni in aziende, che non possono essere trasformati subito in denaro.

Nelle passività si dovranno mettere i debiti, suddivisi in debiti a breve e a lungo termine (come i mutui o qualunque debito superiore a 5 anni). Noterai che contabilmente alcune voci sono delle attività, ma in realtà sono dei giocattoli, ovvero attività o passività che devono sottintendere un bilancio solido, altrimenti possono minare la nostra strada verso l'indipendenza finanziaria. Per esempio, la casa dove viviamo è un giocattolo. Qualcuno

potrà essere sorpreso dalla definizione che do alla casa di proprietà nella quale si vive: giocattolo! Nell'immaginario collettivo comprare una casa per abitarci è l'obiettivo a cui si dovrebbe tendere e spesso il risultato di anni di sacrifici. Ma in realtà da un punto di vista finanziario le cose sono ben diverse!

Prima di tutto ci si indebita con un debito «cattivo», e cioè che non produce reddito ma lo consuma. In un bilancio la casa è una spesa. Le «vere attività» producono reddito aggiuntivo che, come vedremo, è alla base della ricchezza.

Inoltre, si utilizza male la propria capacità di indebitarsi. L'unico motivo valido per contrarre un debito è aumentare la propria capacità di produrre denaro. Per esempio, faccio un mutuo di 100.000 euro, compro una casa, la rivendo a 130.000 e questo debito è giustificato finanziariamente. Se però ho già un mutuo per la prima casa avrò molte più difficoltà a ottenerne un altro per generare ulteriori entrate.

Più avanti troverete la storia di Patrizia, una nostra studentessa che ha deciso di vendere la sua prima casa per avere denaro da

investire e una maggiore possibilità di indebitarsi. Dobbiamo iniziare a fare un bilancio per noi stessi tutti i mesi, per controllare dove stiamo andando e pensare eventuali correzioni.

Una volta compilato il tuo bilancio personale potrai calcolare la differenza tra attività e passività: ottenendo il tuo patrimonio netto. Non spaventarti se è negativo: lo era anche il mio. Un ultimo consiglio: ricordatevi che per attività non si intendono gioielli o mobili, a meno che non compriamo questi oggetti per rivenderli. E che la vostra casa non è una vera attività, perché fino a quando ha dei costi è un debito, ovvero sottrae dei soldi alle vostre tasche, ma allo stesso tempo è una voce attiva del vostro patrimonio.

Per riassumere: sottraendo i debiti dalle voci attive, otteniamo la nostra ricchezza reale, e questo costituisce il patrimonio netto del bilancio materiale, un indicatore importante. Va monitorato a scadenze fisse e comparato almeno ogni 3 mesi per verificare che le nostre attività crescano e i nostri debiti diminuiscano.

SCHEMA STATO PATRIMONIALE DEL SIGNOR ROSSI

DIPENDENTE

	ATTIVITÀ	€
LIQUIDI	Disponibilità liquide	12.000
	Azioni - Opzioni	
	Obbligazioni	10.000
	Quota Fondi Investimento	
	TOTALE LIQUIDI	22.000
ILLIQUIDI	Immobili	
	Aziende	
	Altri beni	
	Royalties e Diritti vari	
	TOTALE ILLIQUIDI	0
GIOCATTOLI	Abitazione principale	200.000
	Altre abitazioni/immobili non per rivendita	
	Auto (prezzo rivendita)	20.000
	TOTALE GIOCATTOLI	220.000
	TOTALE ATTIVITÀ	242.000

	PASSIVITÀ	€
BREVE TERMINE [BT]	Mutui per investimenti	
	Debiti credito al consumo	
	TOTALE Debiti Breve Termine [BT]	
LUNGO TERMINE [LT]	Prestiti da banche	20.000
	Altri debiti a Medio/Lungo Termine	
	Carta di credito	5.000
	TOTALE Debiti Lungo Termine [LT]	25.000
DEBITI PER GIOCATTOLI	Abitazione principale	120.000
	Altre abitazioni/immobili non per rivendita	
	Altri debiti per giocattoli	10.000
	Debiti per auto	10.000
	TOTALE DEBITI PER GIOCATTOLI	140.000
	TOTALE PASSIVITÀ	165.000

Patrimonio netto = totale attività – totale passività **77**.000

Tabella 2

Il signor Rossi ha soldi in banca per 12.000 euro più delle obbligazioni. Ha un'abitazione acquistata con un mutuo e ha

ancora un debito per l'auto che deve finire di pagare, più l'arredamento e gli acquisti fatti con la carta di credito. Il grosso del suo patrimonio è in giocattoli.

SCHEMA STATO PATRIMONIALE DEL SIGNOR BIANCHI

PROFESSIONISTA

	ATTIVITÀ	€		PASSIVITÀ	€
LIQUIDI	Disponibilità liquide	20.000	BREVE TERMINE [BT]	Mutui per investimenti	100.000
	Azioni - Opzioni			Debiti credito al consumo	
	Obbligazioni	100.000			
	Quota Fondi Investimento	50.000		TOTALE Debiti Breve Termine [BT]	100.000
	TOTALE LIQUIDI	170.000	LUNGO TERMINE [LT]	Prestiti da banche	
ILLIQUIDI	Immobili	300.000		Altri debiti a Medio/Lungo Termine	
	Aziende			Carta di credito	10.000
	Altri beni				
	Royalties e Diritti vari				
	TOTALE ILLIQUIDI	300.000		TOTALE Debiti Lungo Termine [LT]	10.000
GIOCATTOLI	Abitazione principale	500.000	DEBITI PER GIOCATTOLI	Abitazione principale	200.000
	Altre abitazioni/immobili non per rivendita	200.000		Altre abitazioni/immobili non per rivendita	100.000
	Auto (prezzo rivendita)	50.000		Altri debiti per giocattoli	
				Debiti per auto	30.000
	TOTALE GIOCATTOLI	750.000		TOTALE DEBITI PER GIOCATTOLI	330.000
	TOTALE ATTIVITÀ	1.220.000		TOTALE PASSIVITÀ	440.000

Patrimonio netto = totale attività – totale passività 780.000

Tabella 3

Il signor Bianchi è un professionista. Ha in banca 20.000 euro, obbligazioni e fondi per 150.000 euro. Ha un immobile che affitta. Vive in una bella casa in città e ne ha una seconda al mare. Ha una bella auto. Ha un mutuo per l'acquisto della casa che affitta, per quella dove vive e per quella al mare. Inoltre ha un debito per l'auto. Ha molti debiti per giocattoli.

SCHEMA STATO PATRIMONIALE DEL SIGNOR VERDI

IMPRENDITORE/INVESTITORE

	ATTIVITÀ	€		PASSIVITÀ	€
LIQUIDI	Disponibilità liquide	50.000	BREVE TERMINE [BT]	Mutui per investimenti	500.000
	Azioni - Opzioni			Debiti credito al consumo	
	Obbligazioni	20.000			
	Quota Fondi Investimento	100.000		TOTALE Debiti Breve Termine [BT]	500.000
	TOTALE LIQUIDI	170.000	LUNGO TERMINE [LT]	Prestiti da banche	
ILLIQUIDI	Immobili	1.000.000		Altri debiti a Medio/Lungo Termine	200.000
	Aziende	1.000.000		Carta di credito	
	Altri beni				
	Royalties e Diritti vari				
	TOTALE ILLIQUIDI	2.000.000		TOTALE Debiti Lungo Termine [LT]	200.000
GIOCATTOLI	Abitazione principale		DEBITI PER GIOCATTOLI	Abitazione principale	
	Altre abitazioni/immobili non per rivendita			Altre abitazioni/immobili non per rivendita	
	Auto (prezzo rivendita)	50.000		Altri debiti per giocattoli	
				Debiti per auto	30.000
	TOTALE GIOCATTOLI	50.000		TOTALE DEBITI PER GIOCATTOLI	30.000
	TOTALE ATTIVITÀ	2.220.000		TOTALE PASSIVITÀ	730.000

Patrimonio netto = totale attività – totale passività 1.490.000

Tabella 4

Il signor Verdi, che è un imprenditore e un investitore, ha il focus sulle attività che producono reddito e non sui giocattoli. Ha debiti contratti per creare attività.

SCHEMA STATO PATRIMONIALE

	ATTIVITÀ	€
LIQUIDI	Disponibilità liquide	
	Azioni	
	Obbligazioni	
	Quota Fondi Investimento	
	TOTALE LIQUIDI	
ILLIQUIDI	Immobili	
	Royalties e Diritti vari	
	TOTALE ILLIQUIDI	
GIOCATTOLI	Abitazione principale	
	Mutuo per altre abitazioni/ immobili non per rivendita	
	Auto (prezzo rivendita)	
	TOTALE GIOCATTOLI	
	TOTALE ATTIVITÀ	

	PASSIVITÀ	€
BREVE TERMINE [BT]	Mutui per investimenti	
	Debiti credito al consumo	
	Debito per acquisto auto	
	TOTALE [BT]	
LUNGO TERMINE [LT]	Prestiti da banche	
	Altri debiti	
	Carta di credito	
	TOTALE [LT]	
DEBITI PER GIOCATTOLI	Mutuo per abitazione principale	
	Mutuo per altre abitazioni/ immobili non per rivendita	
	Arredamento casa	
	Debiti per auto	
	TOTALE DEBITI PER GIOCATTOLI	
	TOTALE PASSIVITÀ	

Patrimonio netto = totale attività – totale passività

Tabella 5

Patrimonio non visibile: il «bilancio emozionale»

Esiste anche uno stato patrimoniale non visibile che è la vera sorgente di ricchezza, costituito dalla creatività, dall'immaginazione, dalla generosità, dal coraggio, dalla

costanza, dall'integrità, dalle capacità di vendita con la persuasione, dal marketing, dalle relazioni e dalla gestione del tempo. Purtroppo, insieme alle attività abbiamo anche le passività non visibili, come la paura, la rabbia, l'ansia, l'esitazione, la pigrizia, una cattiva reputazione, una scarsa organizzazione. Tutte le risorse tangibili o intangibili di cui abbiamo bisogno sono possedute da qualcuno, in qualche posto, e in questo momento. Li chiameremo assets immateriali. Gli asset immateriali sono importanti tanto quanto quelli materiali. Sviluppare anche le attività non materiali ha un impatto diretto, e a volte importante, sul bilancio. Il fatturato di Apple Computer oggi deriva dalla sua capacità di creare qualcosa di diverso da un pc. In realtà questa società vende un'idea, un brand, uno stile, un design.

Lo stesso vale per la Ferrari: non si compra solo un'auto, ma un marchio, qualcosa di esclusivo che sottende una capacità organizzativa, un pezzo della storia delle auto da corsa. Per le persone è la stessa cosa: esiste un bilancio che non rappresenta solo il vero patrimonio ma anche qualcos'altro. Quel qualcosa che spesso fa la differenza: il bilancio emozionale.

SCHEMA DEL «BILANCIO EMOZIONALE»

ATTIVITÀ	PASSIVITÀ
ASSET IMMATERIALI POTENZIANTI di I livello	ASSET IMMATERIALI DEPOTENZIANTI di I livello
• Autostima • Positività e ottimismo • Connessione • Serenità • Coraggio • Benessere fisico • Immaginazione • Convinzioni potenzianti • Creatività • Generosità • Forza interiore • Sicurezza • Simpatia • Intelligenza Emotiva • Determinazione	• Pigrizia • Paura • Ansia • Rancore • Avarizia • Scarso utilizzo dell'immaginazione • Conflitti non risolti • Mancanza di fantasia • Insicurezza • Convinzioni depotenzianti • Dubbi • Ignoranza • Malessere fisico e mentale • Mancanza di Intelligenza Emotiva
ASSET IMMATERIALI POTENZIANTI di II livello	ASSET IMMATERIALI DEPOTENZIANTI di II livello
• Obiettivi ben definiti, specifici e scritti • Organizzazione • Conoscenze specifiche / studi • Time Management • Buona reputazione • Attitudine al rischio • Disponibilità a imparare • Capacità di Marketing • Capacità di motivare e automotivarsi • Capacità di Comunicazione, Persuasione e Vendita • Capacità di delegare	• Cattiva gestione del tempo • Cattiva reputazione • Scarsa capacità di comunicazione / vendita • Procrastinare, rimandare • Indecisione • Incapacità di fidarsi • Disorganizzazione • Ambiente depotenziante • Mancanza di obiettivi scritti • Incapacità a delegare

Tabella 6

Il flusso di cassa o «cash flow»

Un altro elemento importantissimo per la valutazione della nostra situazione finanziaria è il cash flow. Le entrate sono rappresentate principalmente da due voci.

Le entrate *attive*, ovvero quelle derivanti da attività svolte in modo costante con un impegno importante di tempo, come la nostra professione. Anche le attività professionali occasionali come le consulenze, se richiedono la nostra attività lavorativa, sono considerate come entrate attive.

Le entrate *automatiche*, ovvero quelle che non dipendono dall'attività lavorativa: gli affitti, gli interessi attivi, i dividendi, gli utili di società, le *royalties* e i diritti sulle opere d'ingegno (libri, audiocorsi e altri prodotti), tutte le entrate derivanti da attività di marketing multilivello che non richiedono più la presenza del titolare e la sua attività diretta.

Le **uscite** sono tipicamente di due tipi: quelle *ricorrenti*, come il mangiare, il vestire, le spese di casa e quelle che abbiamo tutti i mesi o con scadenze fisse, come rate di mutuo o prestiti e quelle

una tantum, come un viaggio particolare, un computer, il cellulare nuovo (sempre che non si ripetano a scadenze fisse).

Queste spese non ricorrenti non rientrano nella determinazione del cash flow. L'acquisto di un cellulare, per esempio, sarà solo un'uscita di cassa da registrare nello stato patrimoniale come diminuzione delle disponibilità liquide e non nel cash flow.

L'eventuale bolletta mensile o il costo delle ricariche sarà invece da inserire nel cash flow tra le uscite.

La vacanza annuale è una spesa che va inserita tra le uscite ricorrenti. Se possiedo 5 immobili e un anno rifaccio il tetto, un altro la caldaia, un altro la facciata, ebbene queste spese *straordinarie* diventano ricorrenti, quanto meno nell'importo medio.

DOV'È OGGI IL SIGNOR ROSSI?

DA ATTIVITÀ LAVORATIVA	**ENTRATE ATTIVE**	**€**	
	Stipendio	2.000	
	Altre entrate attive		
	TOTALE ENTRATE ATTIVE		€ 2.000
DA INVESTIMENTI	**ENTRATE AUTOMATICHE**	**€**	
	Interessi attivi	50	
	Utili da società		
	Affitti		
	Altre entrate automatiche		
	TOTALE ENTRATE AUTOMATICHE		€ 50
	TOTALE ENTRATE		€ 2.050
	USCITE RICORRENTI	**€**	
	Rata mutuo/Affitto	700	
	Tasse	300	
	Bollette (luce, telefono, gas)	200	
	Rate auto	150	
	Abbigliamento	150	
	Alimenti	200	
	Spese per la casa	50	
	Mantenimento dei figli		
	Debiti per carte di credito	100	
	Prestiti bancari	100	
	Altre spese ricorrenti (vacanze, formazione)	100	
	TOTALE SPESE		€ 2.050
	CASH FLOW (TOT. ENTRATE – TOT. SPESE)		**€ 0**

Tabella 7

Il signor Rossi è un dipendente e spende tutto quanto guadagna: il suo cash flow è zero. Ha debiti per pagare mutuo, rate dell'auto,

carta di credito e ha solo entrate automatiche dai pochi soldi investiti in obbligazioni (Tabella 7).

DOV'È OGGI IL SIGNOR BIANCHI?

DA ATTIVITÀ LAVORATIVA	**ENTRATE ATTIVE**	**€**	
	Stipendio	6.000	
	Altre entrate attive		
	TOTALE ENTRATE ATTIVE		€ 6.000
DA INVESTIMENTI	**ENTRATE AUTOMATICHE**	**€**	
	Interessi attivi	100	
	Utili da società		
	Affitti	1.000	
	Altre entrate automatiche		
	TOTALE ENTRATE AUTOMATICHE		€ 1.100
	TOTALE ENTRATE		€ 7.100
	USCITE RICORRENTI	**€**	
	Rata mutuo/Affitto	2.000	
	Tasse	1.000	
	Bollette (luce, telefono, gas)	500	
	Rate auto	600	
	Abbigliamento	400	
	Alimenti	400	
	Spese per la casa	600	
	Mantenimento dei figli		
	Debiti per carte di credito	500	
	Prestiti bancari		
	Altre spese ricorrenti (vacanze, formazione)	500	
	TOTALE SPESE		€ 6.500
	CASH FLOW (TOT. ENTRATE – TOT. SPESE)		**€ 600**

Tabella 8

Il signor Bianchi è un professionista e ha un tenore di vita più alto del signor Rossi, però ha più spese e più debiti. Possiede molti giocattoli che tutti i mesi gli portano via una parte considerevole di cash flow (Tabella 8).

DOV'È OGGI IL SIGNOR VERDI?

	ENTRATE ATTIVE	€	
DA ATTIVITÀ LAVORATIVA	Stipendio	5.000	
	Altre entrate attive		
	TOTALE ENTRATE ATTIVE		€ 5.000
	ENTRATE AUTOMATICHE	€	
DA INVESTIMENTI	Interessi attivi	100	
	Utili da società	10.000	
	Affitti	10.000	
	Altre entrate automatiche		
	TOTALE ENTRATE AUTOMATICHE		€ 20.100
	TOTALE ENTRATE		€ 25.100
	USCITE RICORRENTI	€	
	Rata mutuo/Affitto	2.500	
	Tasse	5.000	
	Bollette (luce, telefono, gas)	500	
	Rate auto	600	
	Abbigliamento	400	
	Alimenti	400	
	Spese per la casa	600	
	Mantenimento dei figli		
	Debiti x carte di credito		
	Prestiti bancari	1.000	
	Altre spese ricorrenti (vacanze, formazione)	1.000	
	TOTALE SPESE		€ 12.000
	CASH FLOW (TOT. ENTRATE – TOT. SPESE)		**€ 13.100**

Tabella 9

Il signor Verdi è un imprenditore/investitore. Ha un modello di spese simili al professionista ma ha un patrimonio sviluppato in aziende e immobili che gli garantiscono ingenti entrate automatiche di gran lunga superiori alle spese. Non ha debiti per giocattoli, li ha solo per attività che gli producono cash flow (Tabella 9).

DOVE SONO OGGI: IL MIO CASHFLOW PERSONALE

DA ATTIVITÀ LAVORATIVA	**ENTRATE ATTIVE**	**€**	
	Stipendio		
	Altre entrate attive		
	TOTALE ENTRATE ATTIVE		€
DA INVESTIMENTI	**ENTRATE AUTOMATICHE**	**€**	
	Interessi attivi		
	Utili da società		
	Affitti		
	Altre entrate automatiche		
	TOTALE ENTRATE AUTOMATICHE		€
	TOTALE ENTRATE		€
	USCITE RICORRENTI	**€**	
	Rata mutuo/Affitto		
	Tasse		
	Bollette (luce, telefono, gas)		
	Rate auto		
	Abbigliamento		
	Alimenti		
	Spese per la casa		
	Mantenimento dei figli		
	Debiti per carte di credito		
	Prestiti bancari		
	Altre spese ricorrenti (vacanze, formazione)		
	TOTALE SPESE		€
	CASH FLOW (TOT. ENTRATE – TOT. SPESE)		€

Tabella 10

L’importanza del flusso di cassa

Una società deve possedere sufficienti liquidità per pagare tutti i debiti. La stessa cosa vale per la situazione finanziaria personale. Ecco perché dobbiamo avere un cash flow positivo: il cash flow, rappresentato dalla differenza tra le entrate e le uscite, misura la ricchezza che produciamo.

Alfio spiega

Non è importante quanto reddito si produce, l’importante è quanto reddito si trattiene per poter acquistare attività che generino ulteriori entrate e quindi ulteriore cash flow.

Il primo passo per ottenere entrate aggiuntive è decidere di risparmiare parte delle entrate per poter poi creare delle attività. È quanto riusciamo a risparmiare che fa la differenza. Se guadagno molto e spendo tutto sarò un povero con un alto tenore di vita.

La formula per calcolare la tua capacità di risparmio è la seguente: **1 – (uscite correnti/totale entrate) x 100**. Se guadagno 7.100 come il signor Bianchi e ne consumo 6.500 [1 – (6.500/7.100) x 100 = 8,45%], la mia capacità di risparmio è dell’8,45% del reddito prodotto. Il signor Bianchi non è un gran

risparmiatore. Ricordati che: *devi risparmiare almeno il 15% del tuo reddito complessivo.*

Indice del Wellness Finanziario

Calcoliamo un altro indice importante. L'indice del Wellness Finanziario, ovvero prendi tutte le entrate automatiche, dividile con le tue spese correnti.

ENTRATE AUTOMATICHE/USCITE CORRENTI =

INDICE DEL WELLNESS FINANZIARIO

(1.100/6.500) x 100 = 16,9% (per esempio, entrate automatiche da affitti + interessi attivi del signor Bianchi diviso 6.500, che sono le uscite mensili)

Che cosa vuol dire questo risultato? Vuol dire che le entrate automatiche coprono solo il 16,9% delle spese correnti. L'obiettivo è lavorare in modo che l'indice del Wellness Finanziario sia superiore al 100%. Questo serve a calcolare la tua libertà rispetto al lavoro.

Guardiamo ora il signor Verdi, l'investitore:

20.100 (entrate automatiche)
11.500 (uscite mensili) x 100 = 174%

ovvero le entrate coprono il 174% delle spese e posso anche permettermi di smettere di lavorare e lasciare inalterato il mio stile di vita. Se supera il 100% sto addirittura risparmiando dalle mie entrate automatiche!

Quando avrai raggiunto questo valore, avrai raggiunto la libertà finanziaria, la libertà di decidere di lavorare perché ti piace. Se non hai entrate automatiche, poni il tuo focus su come crearne alcune. Il modo di dire «I ricchi diventano sempre più ricchi» deriva proprio da questo. Perché una volta che il ricco ha scoperto come funziona il cash flow, il suo focus non verterà più sulla sua professione ma su come generare, creare e fondare nuove attività che generino entrate automatiche e quindi nuovo cash flow.

Un mio cliente è un famoso cardiochirurgo che guadagna dalla sua professione 700.000 euro l'anno. Una grande cifra. Ma ha spese che ammontano a circa lo stesso importo. Il suo cash flow è pari a 0. Certo ha un buon stile di vita, ma la sua capacità di

produrre reddito è nulla perché lo distribuisce a pioggia e non gli rimane mai niente per se stesso.

Ecco qui un'altra determinante differenza tra i ricchi, la classe media e i poveri. Il focus del ricco è sul cash flow, quello del povero e della classe media sullo stipendio. Il ricco crede che la sua ricchezza derivi da un alto cash flow. Il povero che appartiene alla classe media da uno stipendio alto: sono sempre alla ricerca di un aumento di stipendio. Ma a meno che non si cambino le propensioni all'acquisto e alla spesa la vera ricchezza è e rimane solo l'incremento del cash flow. La ricchezza si misura in quanti mesi posso sopravvivere se oggi smetto di produrre personalmente entrate.

Calcoliamo l'indice di liquidità istantanea e l'indice di liquidità generale:

> Indice di liquidità istantanea: totale attività liquide / (spese correnti mensili – entrate automatiche)

Rappresenta il numero di mesi che posso sopravvivere prima di vendere le mie attività non liquide, come la casa. Il signor Rossi

avrà 22.000/(2.050 – 50) = 11 mesi

Indice di liquidità generale: (totale attività – totale passività)/(spese correnti mensili – entrate automatiche)

Rappresenta il numero di mesi che posso sopravvivere smettendo di lavorare.

(242.000 – 165.000)/(2.050 – 50) = 77.000/2.000 = 38,5 mesi

Che cosa ci dicono questi 2 indici? Il primo quanto posso sopravvivere se oggi malauguratamente dovesse cessare la fonte principale del mio reddito, derivante dalla professione che svolgo, utilizzando solo la liquidità che possiedo e tutto quello che può essere trasformato in liquidità velocemente, come le azioni, i fondi d'investimento, i titoli di Stato eccetera.

Il secondo indica quanti mesi posso vivere intaccando non solo le attività liquide ma anche, per esempio, l'abitazione di proprietà e qualunque altra cosa componga il mio stato patrimoniale. L'obiettivo è fare in modo che questi 2 indici abbiano come valore infinito. Ed è necessario che la differenza tra spese correnti

ed entrate automatiche sia uguale a 0 o a un numero negativo. Vuol dire che non solo le mie entrate automatiche coprono le spese, ma che addirittura riesco a risparmiare e a generare ulteriore cash flow. Esempio ideale è il signor Verdi: ha entrate automatiche maggiori delle uscite correnti. Qualunque cosa succeda alla sua capacità di produrre denaro, lo produrrà per sempre.

Compila il tuo Stato Patrimoniale e il tuo cash flow e calcola gli indicatori!

SCRIVI QUI I VALORI DEI TUOI INDICATORI !

INDICATORE	IL TUO VALORE
Capacità di risparmio	----------
Indice del WELLNESS FINANZIARIO™	----------
Indice di LIQUIDITÀ ISTANTANEA	----------
Indice di LIQUIDITÀ GENERALE	----------

Tabella 11

Per quale tipo di entrate stai lavorando?

Se le entrate automatiche sono quelle che danno la vera ricchezza, che cosa state facendo per crearle e promuoverle? Dov'è il vostro focus? Sulla vostra professione o su come creare attività che possono generare entrate automatiche? Le mie entrate sono rappresentate dalle società che ho creato nel settore immobiliare, finanziario e della formazione, la maggior parte delle quali, una volta fondate e seguite all'inizio, genera cash flow senza bisogno del mio intervento. Siti internet di vendita online, di servizi sono un ottimo strumento di entrate automatiche una volta che si conoscono i segreti del marketing online (anche queste conoscenze sono facilmente scaricabili online).

I videocorsi e audiocorsi che ho creato sul denaro, e questo libro stesso, sono un'entrata automatica perché, una volta realizzati, non richiedono più il mio intervento. Gli immobili che possiedo e che sono dati in affitto, gli interessi attivi derivanti dai miei investimenti finanziari rappresentano altre entrate automatiche.

Lavoro – Professione

La scuola è focalizzata sul modo di sviluppare alcune competenze

professionali, non sicuramente sulle competenze finanziarie. Questo spiega perché medici, avvocati, bancari e professionisti non riescono a smettere di lavorare, e devono continuare a farlo se vogliono sopravvivere. Qual è il tuo lavoro? Molti mi risponderanno: dentista, pilota, cameriera, commercialista, impiegato, segretaria. Ma questo non è il tuo lavoro: è la tua professione. Il tuo lavoro è generare attività. *Il tuo lavoro è creare ricchezza per te stesso*.

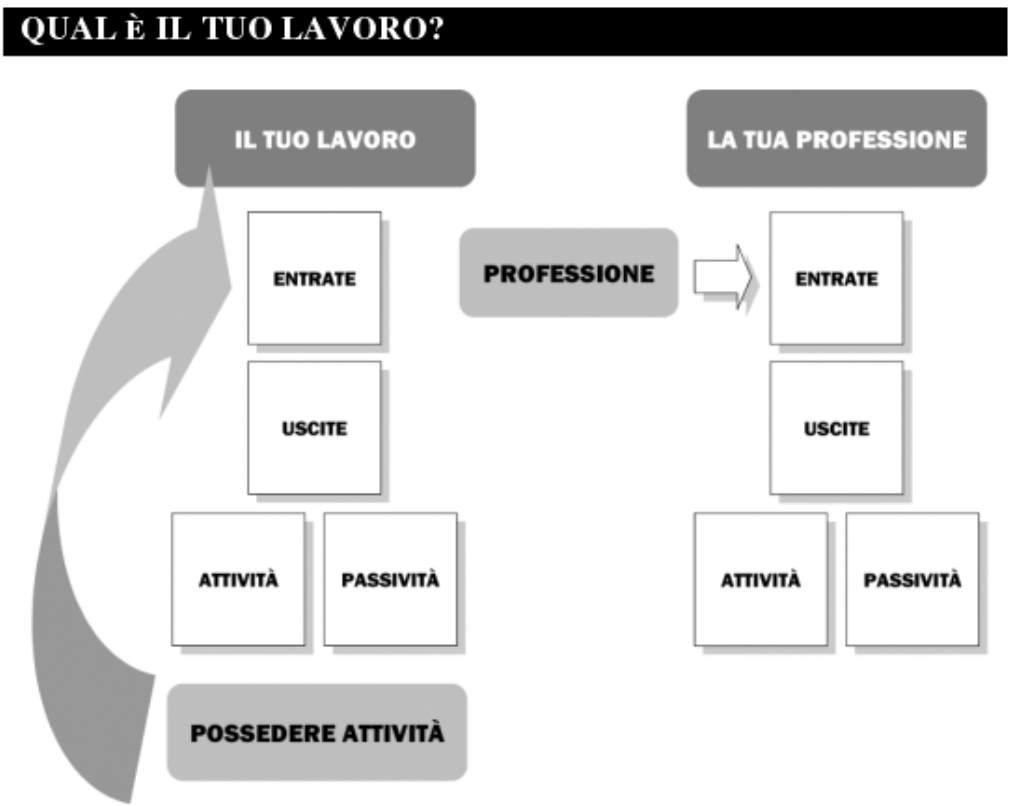


Figura 12

Puoi decidere di partire dalla tua professione, ma devi avere bene in mente qual è il tuo lavoro. Il 97% della popolazione non può smettere di lavorare per mantenere inalterato il suo stile di vita, perché non sa qual è il suo lavoro. Quindi le persone svolgono una professione anche per 15 ore al giorno ma non lavorano mai, cioè non creano attività per loro stesse.

La gerarchia del denaro

È importante sapere quale posizione il denaro occupa nella scala gerarchica della nostra vita. La scala gerarchica corretta dovrebbe essere:

1. Le persone
2. Il denaro
3. Le cose

Chi antepone il denaro alle persone in realtà non diventa più ricco: è soltanto un povero che possiede denaro. Gli esseri umani e le relazioni interpersonali vengono prima di qualunque cifra. È l'avere buone relazioni con le persone che ci rende ricchi veramente.

Al secondo posto troviamo il denaro. Con esso si possono comprare le cose, ma con le cose non necessariamente si può comprare denaro. Con i soldi posso comprare un'automobile, ma con la stessa automobile, una volta uscito dal concessionario, non posso più ottenere la stessa quantità di soldi.

Spesso la gente tende a dare più importanza alle cose che al denaro. Per alcuni è più importante il vestito firmato dei soldi in banca, è più importante l'auto che avere un cash flow positivo che possa consentire in un secondo momento di acquistare un'auto magari più bella e più grande. Ma come nascono i problemi finanziari delle persone? Perché il 97% della popolazione deve lavorare per sopravvivere? È solo questione di intelligenza finanziaria, di apprendere le regole che governano la ricchezza e utilizzarle. Osserviamo ora come nascono gli errori più comuni.

7

La ruota dei criceti

Sei imprigionato nella ruota dei criceti?

Tipicamente si commettono quattro grossi errori nella propria gestione finanziaria:

1. si ha una sola entrata di denaro. I ricchi hanno entrate multiple, non mettono l'attenzione solo sullo stipendio ma anche sulle entrate automatiche;
2. debiti cattivi. Le persone si indebitano per oggetti di cui credono di non poter fare a meno distruggendo ricchezza per se stessi e creandone per qualcun altro. I debiti cattivi non producono cash flow. Solitamente sono: la casa di proprietà, l'auto, le vacanze e tutto quello per cui ci si indebita senza produrre reddito;
3. casa di proprietà. Un classico della mentalità italiana è in realtà il primo ostacolo verso l'indipendenza finanziaria;
4. nessun focus sulle entrate automatiche. Troppa attenzione allo stipendio e nessuna su come produrre entrate non dipendenti

dall'attività lavorativa.

Supponiamo che un ragazzo, appena uscito da scuola, abbia trovato un lavoro abbastanza ben pagato da permettergli di essere indipendente, di lasciare la casa dei genitori e di affittare un appartamento. È giovane, e a fine mese non gli avanza niente. È la classica situazione della persona povera con entrate pari a 100 e uscite anch'esse pari a 100, e perciò con un cash flow uguale a 0.

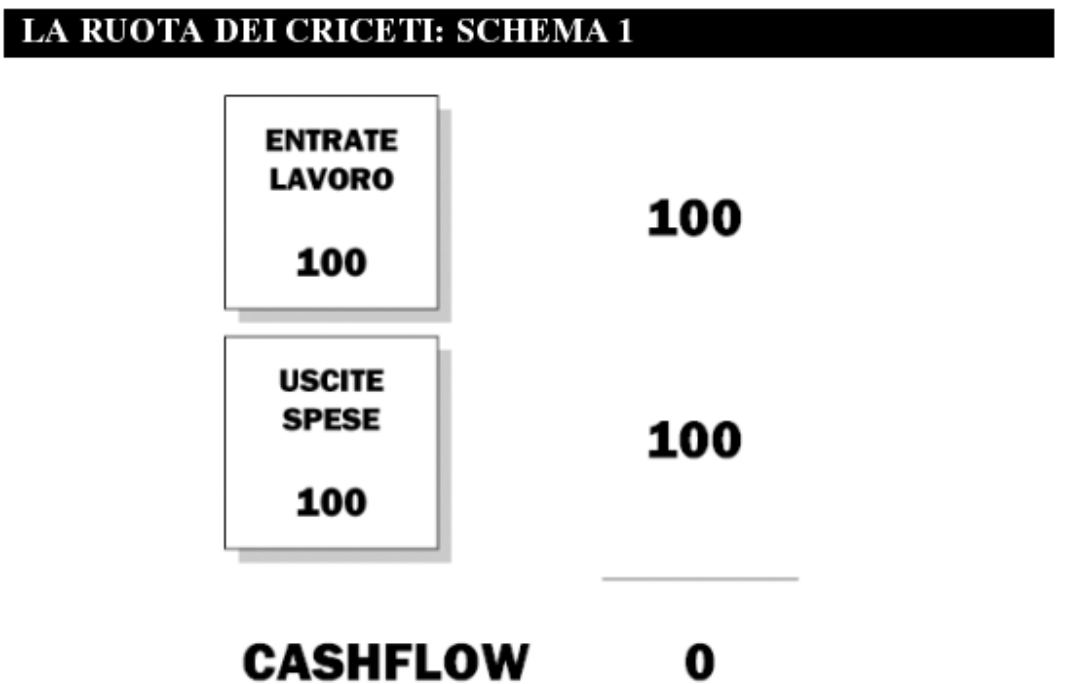


Figura 13

Dopo un po' conosce una ragazza e le chiede di andare ad abitare insieme a lui. Dal punto di vista finanziario risparmiano un affitto. Non importa se la casa non è né bella né grande. Vorrebbero sposarsi, ma preferiscono aspettare. Avendo due entrate, cominciano a focalizzarsi sulle loro carriere. Le entrate crescono, e così anche le spese. Adesso si trovano in una situazione dove il loro cash flow è positivo, ovvero risparmiano qualcosa.

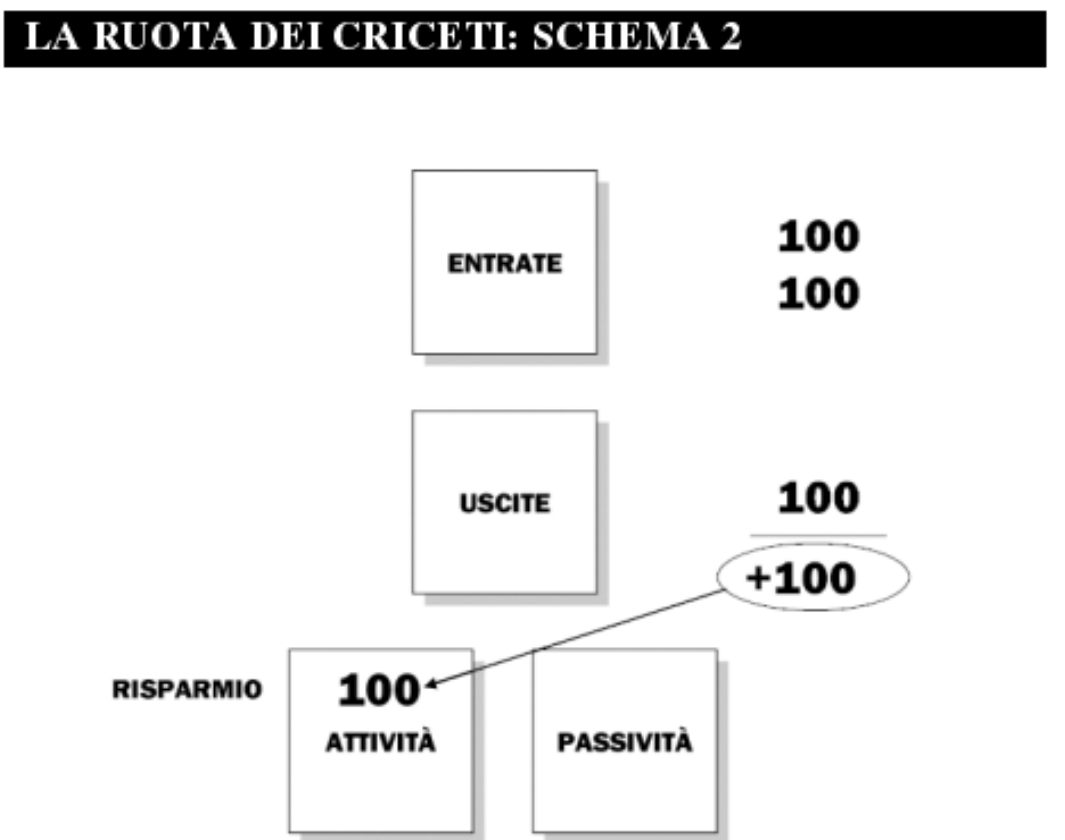


Figura 14

Producono una ricchezza aggiuntiva che possono mettere in banca e quindi incominciano ad avere attività. Avendo avuto tutti e due un aumento di stipendio, si sposano. Hanno contratto un mutuo ventennale per comprarsi una casa con una stanza in più, perché lei aspetta un bambino. Al mutuo e alle spese per il notaio, si sono aggiunte le spese per l'arredamento. Questo è l'errore tipico che fa la classe media. Generalmente si pensa che pagare un affitto siano soldi sprecati. E così le uscite incominciano a crescere perché bisogna pagare i debiti fatti.

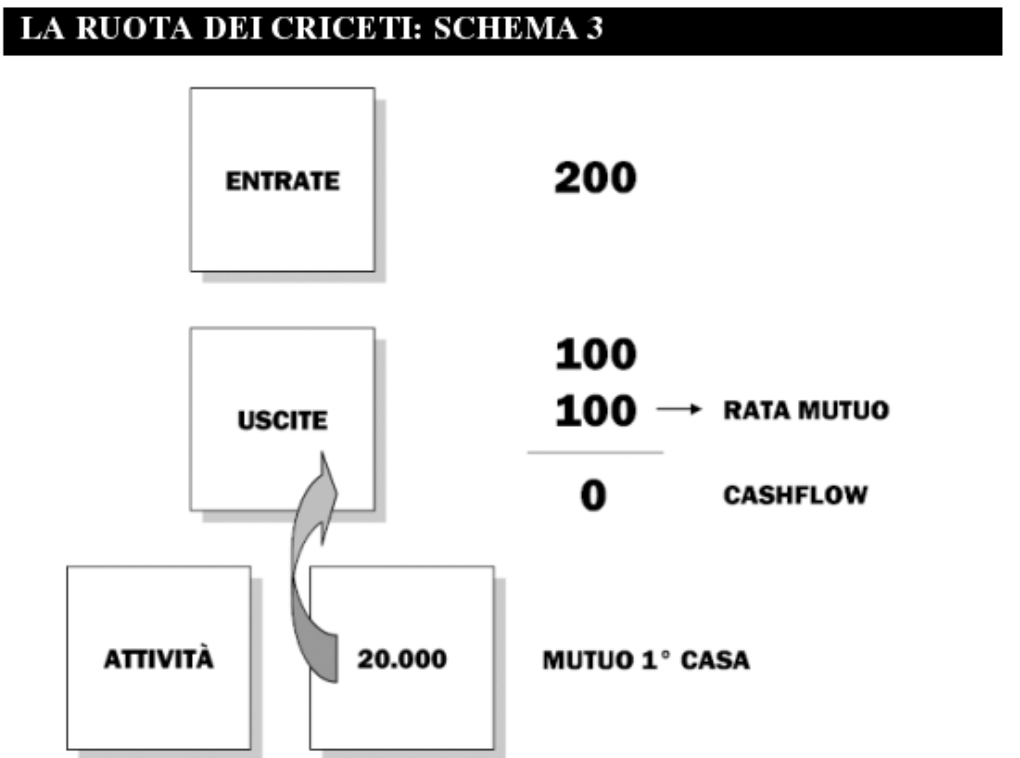


Figura 15

Queste persone sono come quei criceti che corrono sulla ruota. È nato il bambino, e adesso servono ancora più soldi per pagare la baby sitter, i vestiti, i giocattoli e tante altre cose. Non ci si può più fermare, perché ci sono altre spese, oltre alla rata del mutuo c'è quella della macchina, spese che incombono tutti i mesi e che vanno a intaccare il loro cash flow.

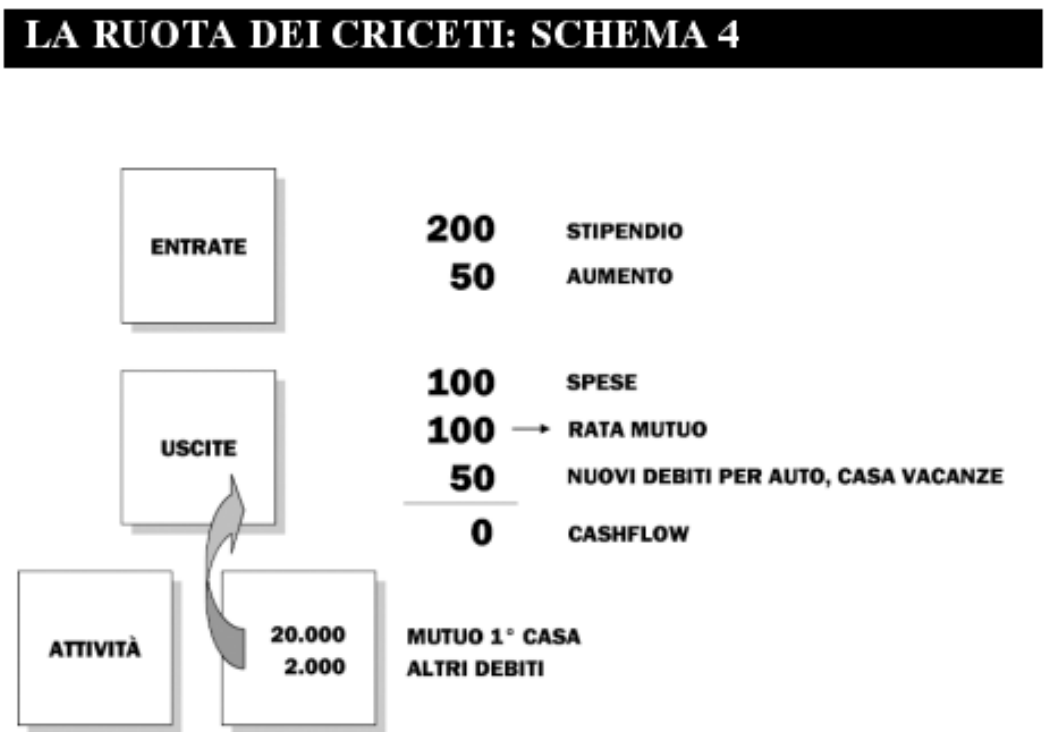


Figura 16

Proprio come il criceto nella ruota, anche loro girano senza andare

da nessuna parte e senza fermarsi mai. Anche se lo stipendio aumenta, aumentano subito anche le loro spese.

Figura 17

Si svegliano al mattino e corrono, senza avere una meta finanziaria precisa, senza poter smettere se non vogliono morire di fame. Non corrono per se stessi, ma per gli altri: infatti i prestiti come il mutuo o le rate della macchina costituiscono un'entrata passiva solo per la banca, come si può vedere dallo schema riportato qui sotto.

Osservate lo schema seguente sul funzionamento del cash flow nelle 3 classi:

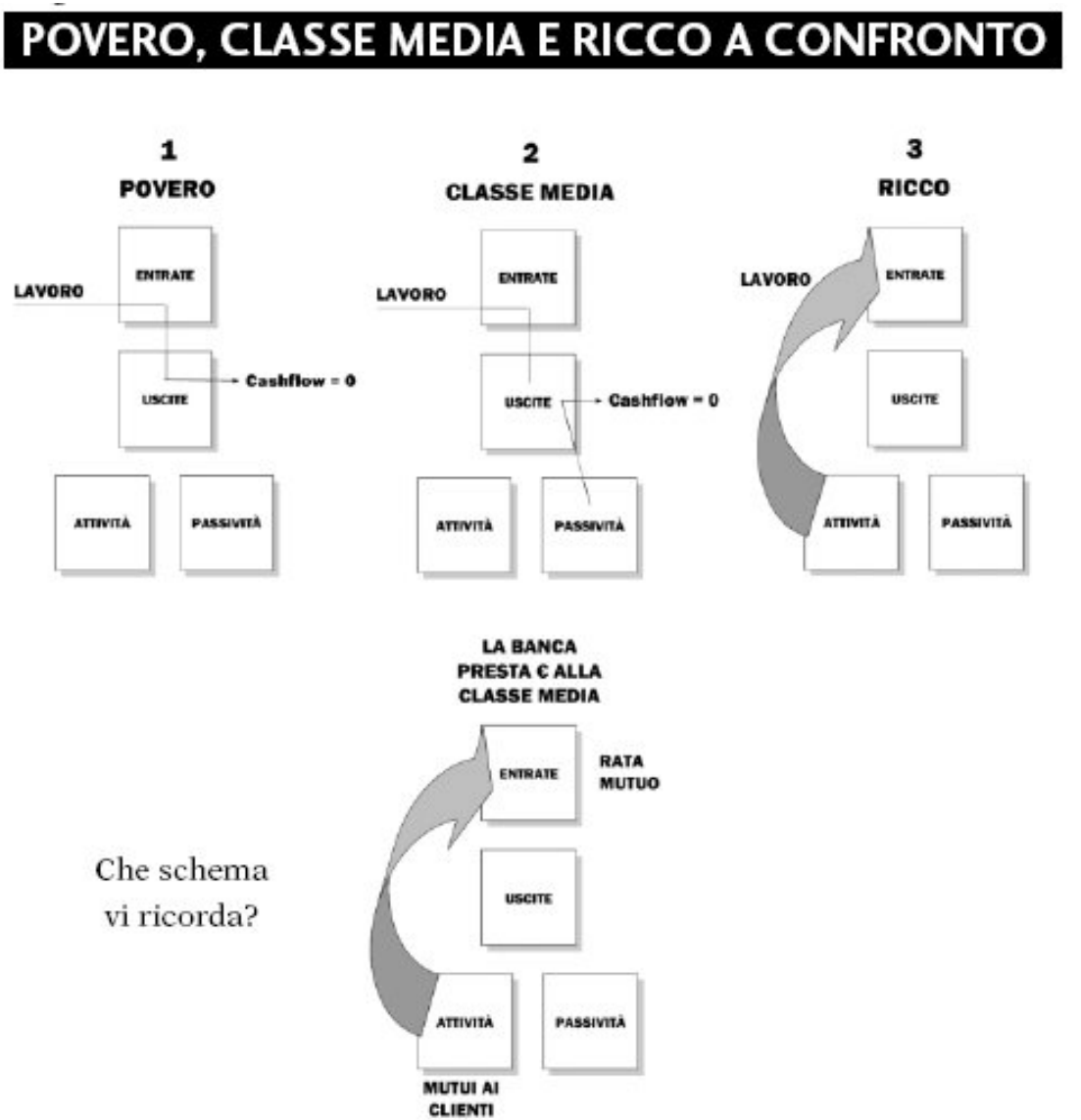


Figura 18

Il povero lavora e spende tutto. Il suo cash flow è uguale a 0 e lavorerà per sempre.

La classe media lavora, spende e si indebita e, per pagare i debiti, corre come un criceto nella ruota, non arrivando mai da nessuna parte.

Il ricco invece ha entrate derivanti dalle sue attività. Ti chiederai: «Se è così semplice, perché non sono tutti ricchi?» Perché non conoscono la differenza tra le attività e passività vere e quelle giocattolo. La differenza tra i due tipi di attività e passività è che le attività vere ti mettono soldi in tasca; le passività e le attività giocattolo te li tolgono.

Perché questo modello errato di gestione del denaro è così diffuso?

Spesso, persone che hanno una vasta cultura e che svolgono professioni di successo sono invece incompetenti finanziariamente. Lavorano sodo perché hanno imparato a fare così, ma non hanno imparato come far lavorare il denaro per loro. Il denaro rappresenta quello che gli schiavi erano molti anni fa.

Che cosa stanno facendo i vostri schiavi? Quanti schiavi avete? Che programma avete per aumentarli? Quanto lavorano per voi? Oppure siete voi a lavorare per loro?

Come uscire dalla ruota del criceto

Si ha ricchezza quando si ottengono grandi risultati con poco sforzo. Viceversa, si ha povertà quando tanto sforzo produce scarsi risultati. I non ricchi anche qualora abbiano denaro non sanno spenderlo e investirlo correttamente. Questo perché non hanno capito come funziona il cash flow, o flusso di cassa.

I ragazzi dell'Ibm

Vi racconto una storia che narro spesso alle persone che frequentano i miei corsi. Negli anni Settanta c'erano due ragazzi che lavoravano all'Ibm e che prendevano un buono stipendio. Uno dei due lo spendeva tutto, mentre l'altro riusciva a risparmiare il 15% di quello che guadagnava. Dopo circa 2 anni, nonostante facessero le stesse cose, abitassero insieme e frequentassero gli stessi posti, uno dei due si trovò con un piccolo gruzzoletto da parte, che gli rendeva bene perché lo aveva investito con oculatezza; pian piano, le sue attività crescevano. Il

suo amico invece continuava a spendere il 100% di quello che guadagnava.

C'era differenza tra il loro stile di vita? Assolutamente no, era praticamente identico. Risparmiare il 15% non vuol dire fare sacrifici, ma solo essere disciplinati. Il nostro amico risparmiatore non solo risparmiava ma investiva oculatamente. Il nostro amico cicala beveva quotidianamente una birra in più.

Un giorno, una vicina di casa disse loro che voleva tornare al suo paese per stare vicino alla madre con gravi problemi di salute, e aveva fretta di vendere la casa. Il ragazzo che stava risparmiando da tempo la comprò a un prezzo vantaggioso. «La fortuna aiuta le menti preparate», diceva Pascal. Non solo chi è al posto giusto al momento giusto ma, come abbiamo detto, chi in quel momento è nel giusto atteggiamento mentale e ha capacità finanziarie o di credito per l'opportunità.

Con una parte della sua liquidità diede l'anticipo e accese un mutuo, quindi affittò quella casa a quattro studenti. La rata del mutuo corrispondeva al 50% dell'affitto che percepiva dagli

studenti. Grazie a questo sistema, le sue entrate automatiche e i suoi risparmi si incrementarono.

A questo punto della storia, i due amici non sono più allo stesso livello finanziario. Ma hanno guadagnato la stessa cifra e sono partiti dallo stesso punto. Fanno entrambi carriera in Ibm ed è giunta l'ora di separarsi. Hanno trovato una fidanzata e si sposano. L'amico che si comporta un po' come il nostro criceto fa un mutuo e si indebita per comprare una bella casa e un bell'arredamento. Quello che invece si comporta come una formica, prende in affitto una piccola casa, sicuro che un giorno comprerà una casa più grande.

Nel frattempo, però, ha trovato un altro buon affare, e la banca, considerandolo un buon cliente, gli dà i soldi per comprare una seconda casa che affitta ad altri studenti, e così adesso le sue entrate sono il doppio di quelle del suo amico. Il suo credito presso la banca è cresciuto, così come il valore dei suoi immobili e, data l'alta inflazione in Italia alla fine degli anni Settanta, i mutui sono diventati poca cosa. Lui si è impegnato ad accrescere la sua competenza negli investimenti immobiliari con tutto ciò

che li concerne, come i prestiti bancari, i notai, i tassi d'interesse, i valori di mercato eccetera.

Trent'anni dopo, entrambi gli amici sono diventati dirigenti e hanno un buon tenore di vita. Gli anni passano e ormai giunge il momento di andare in pensione. Però, il primo possiede 46 appartamenti che gli procurano ingenti entrate automatiche. Il secondo, se non avesse la pensione, non riuscirebbe a sopravvivere decentemente. Eppure, durante la loro carriera lavorativa tutti e due percepivano lo stesso stipendio.

Questa storia vera serve da insegnamento.

Alfio spiega

Non importa da dove partite, ma dove volete andare.

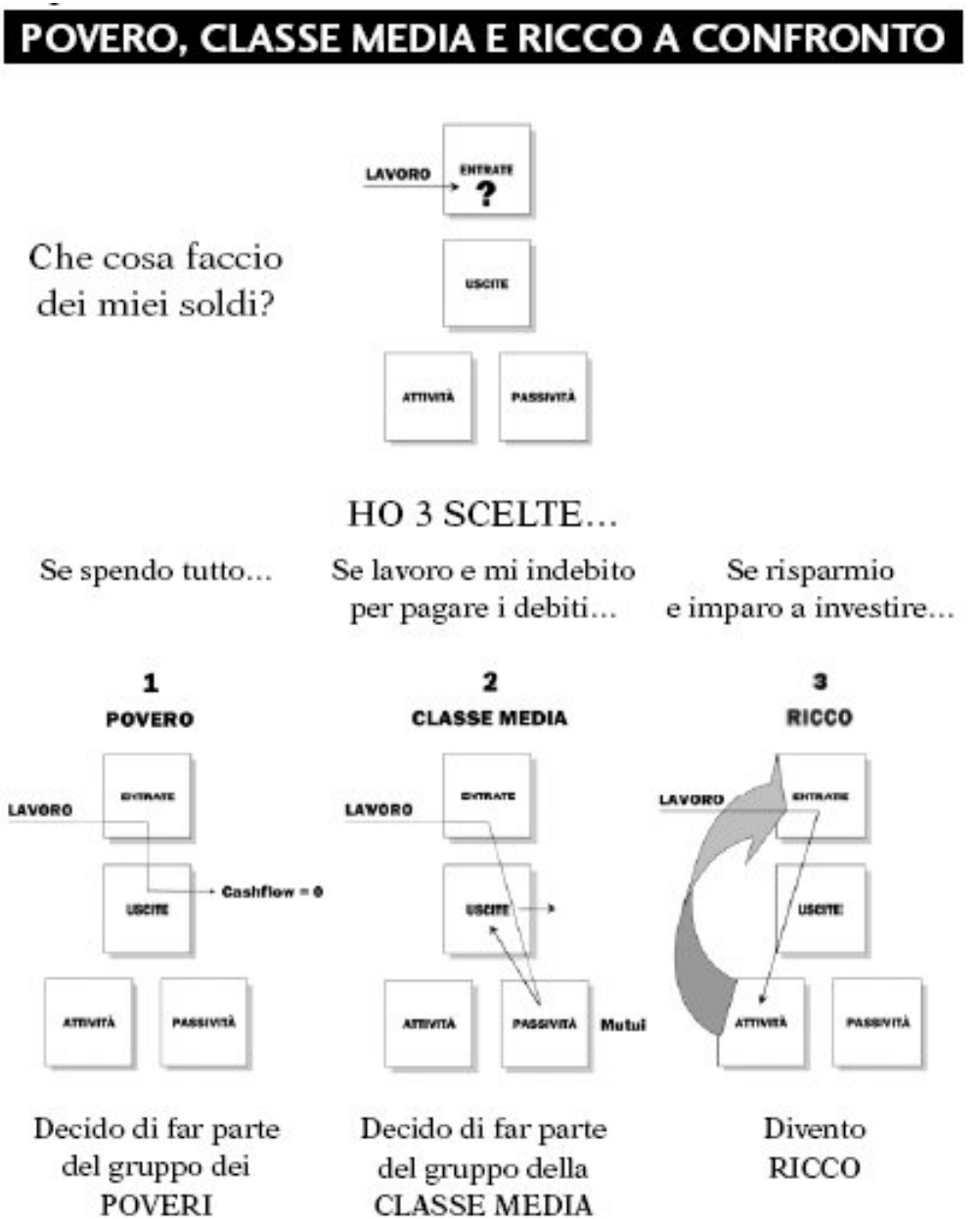


Figura 19

Se hai un piano non importa se guadagni 1.000 o 30.000 euro al mese: diventare finanziariamente indipendente dipende da te ed è

automatico. Nel momento in cui deliberate dove destinare le vostre entrate la vita cambia. In quel momento state decidendo se diventare poveri, se far parte della classe media o se diventare ricchi.

L'obiezione più comune a questo punto è: «Ma senza soldi non posso creare entrate automatiche». Attenzione, questa è una credenza limitante. Non servono soldi per fare soldi. Ripeto: il 90% dei milionari è di prima generazione; ciò significa che sono partiti da zero. E per fortuna! Altrimenti non mi sarebbe stato possibile diventarlo dato che partivo da sotto zero!

I debiti buoni e i debiti cattivi

I debiti buoni sono tutti quelli che producono un cash flow positivo. Teoricamente bisognerebbe indebitarsi fino a quando il cash flow rimane positivo. I debiti cattivi, per contro, sono tutti quelli che non producono cash flow come abbiamo detto. Per esempio, la casa acquistata per abitazione con un mutuo, i debiti per andare in vacanza e tutti i finanziamenti per comprare beni di consumo.

Qui tocchiamo un punto molto dolente per gli italiani: l'acquisto della prima casa per abitazione. Come abbiamo già detto per la maggior parte delle persone rappresenta il raggiungimento di un obiettivo importante, mentre in realtà la casa è un debito cattivo, perché non produce cash flow. Accendendo un mutuo si sottrae dalle proprie capacità economiche la possibilità di indebitarsi allo scopo di generare cash flow. Infatti, spesso, per chi è giovane e non ha molto potere di indebitamento, indebitarsi sulla prima casa è uno dei motivi principali di permanenza nella fascia dei poveri. Si contrae un debito pensando che sia un buon affare.

Una soluzione alternativa potrebbe essere accendere un mutuo per acquistare una casa a prezzo scontato per poi rivenderla e generare attività.

Patrizia è una studentessa che ha partecipato al corso Investire in immobili. Questa ragazza, finiti gli studi, comincia a lavorare, e, come tutte le persone che iniziano a guadagnare, spende tutto quello che incassa.

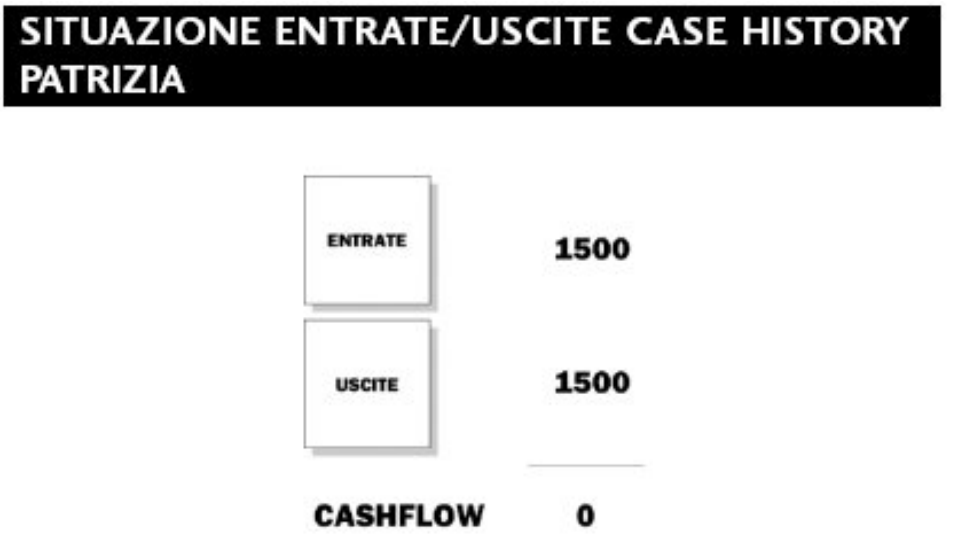


Figura 20

Trova una casa, un buon affare. La compra a 87.000 euro, che con le spese notarili e le imposte diventano 95.000. Fa un mutuo al 100%. A questo punto è felice di aver coronato il suo sogno di indipendenza e di possedere la sua casetta. Con un'aggiustatina, una imbiancata e qualche semplice lavoro pensa di andarci a vivere con il fidanzato. Proprio in quel periodo si iscrive al mio seminario e scopre con sorpresa che la casa è di fatto un debito, non un'attività in quanto per acquistarla ha tolto denaro dal suo conto corrente.

Allora fa una scelta che dal punto di vista emotivo le costa moltissimo: decide di vendere la casa, che dopo essere stata

ristrutturata con una spesa minima ha raggiunto il valore di 130.000 euro.

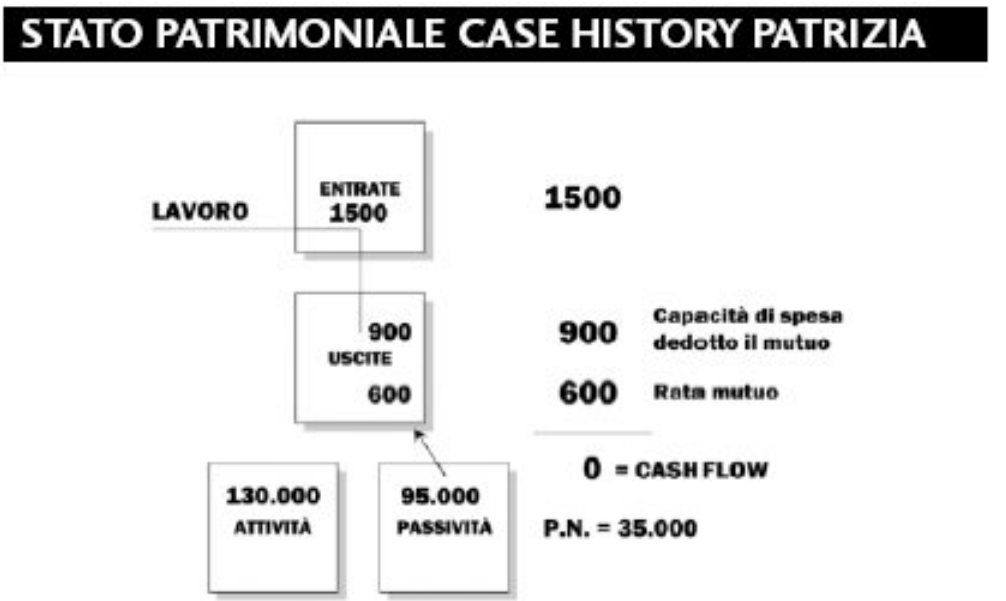


Figura 21

Il profitto dell'operazione, al netto delle spese di estinzione, ammonta a 30.000 euro. Adesso però non ha più una casa in cui vivere. Va in affitto e spende di più che per il mutuo. A prima vista potrebbe sembrare che butti via 700 euro al mese ma in realtà aumenta il suo patrimonio.

Figura 22

Patrimonio Netto (PN) = 30.000

È questo l'indicatore che serve tenere sotto controllo, il PN. Se cresce significa che abbiamo fatto delle buone scelte.

Comincia a guadagnare fiducia e dimestichezza e dopo un po' acquista una seconda casa a 90.000 euro che, dopo una «sistematina», rivende a 120.000 euro.

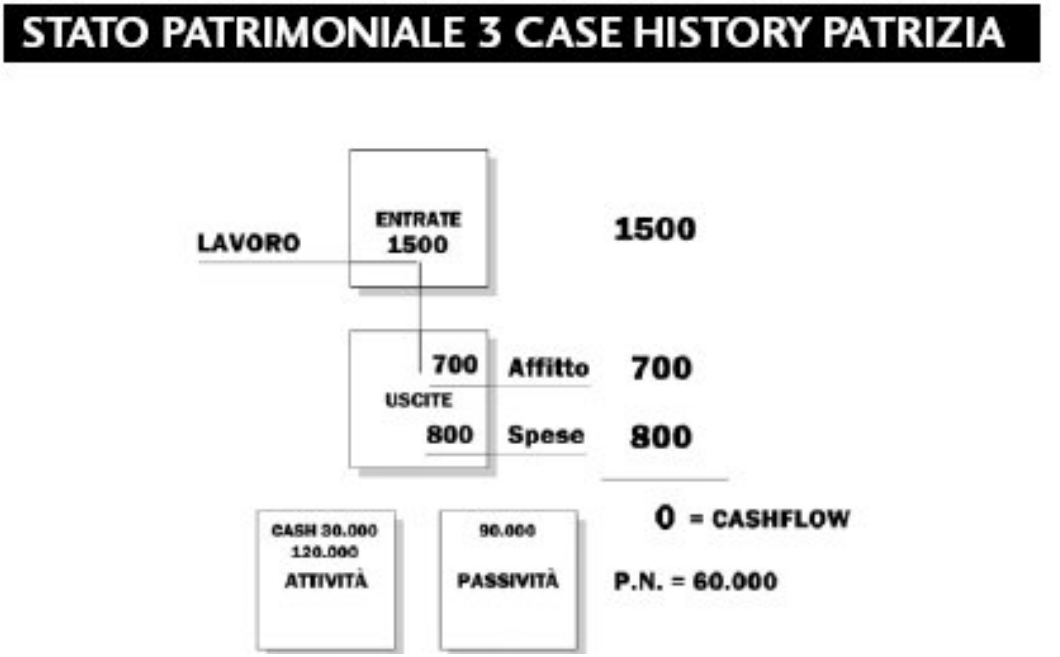


Figura 23

Il suo tenore di vita teoricamente si contrae, ma il suo PN cresce. Ma rivende anche questa. Sposta il pagamento delle rate del mutuo di 6 mesi e nel frattempo vende.

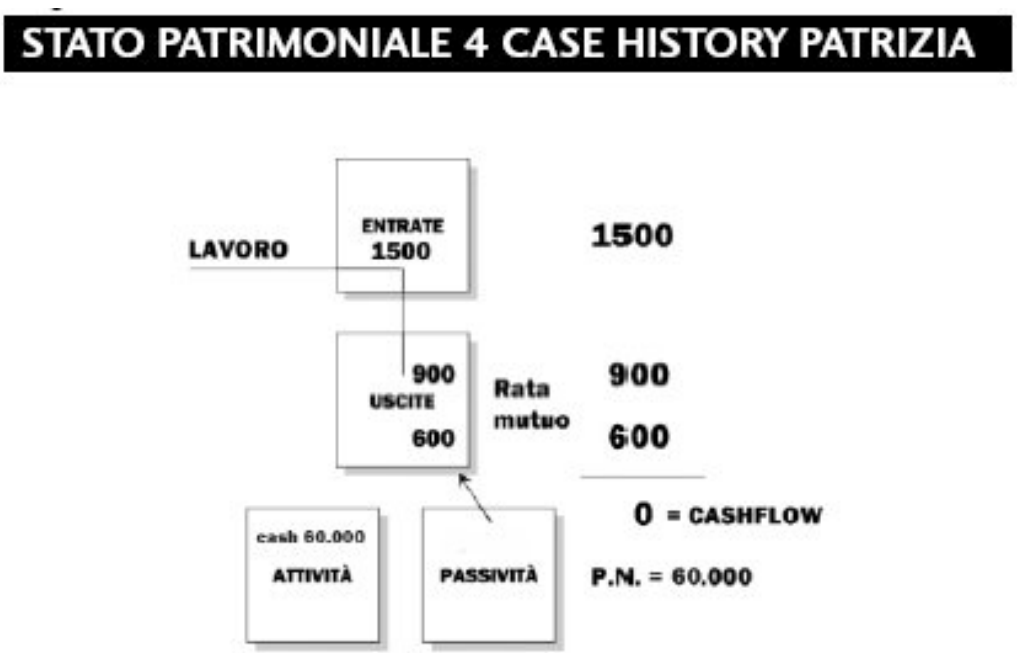


Figura 24

E sono passati solo 4 mesi. Indovinate che cosa è successo a questa ragazza? Che la banca comincia a fidarsi: per loro lei è ormai diventata una buona cliente. Da un immobile per volta comincia a comprarne due o tre, fino alla piccola palazzina. Dopo 2 anni ha concluso decine di operazioni immobiliari e il suo PN è di alcuni milioni di euro. Il tutto mantenendo sempre il suo lavoro impiegatizio, che le dava sicurezza.

Oggi Patrizia si è licenziata, non è più succube di un capo che la trattava male e decide del suo tempo e del suo futuro. Che cosa

sarebbe successo se si fosse imprigionata nella ruota del criceto? Quanto le sarebbe costato avere la casa di proprietà? Milioni di euro. Ecco come si diventa ricchi, gestendo un piccolo affare per poi imparare a gestire affari di milioni di euro. È incredibile quanto la nostra intelligenza finanziaria aumenti insieme alle nostre conoscenze a ogni nostra nuova operazione.

***

Comprare casa per viverci, dal punto di vista finanziario, è un errore. Solamente dal punto di vista emotivo, in quanto realizzazione di un sogno, potrebbe essere giustificato. Ma, a mio parere, vale la pena fare un piccolo sforzo, imporsi un po' di disciplina oggi per realizzare un sogno molto più grande domani.

Alla ricerca del cash flow o del patrimonio netto

Due obiettivi andrebbero perseguiti dal punto di vista finanziario: l'individuazione di entrate automatiche, ovvero cash flow (CF) e l'incremento del patrimonio netto (PN). Nei Paesi anglosassoni si tende principalmente all'incremento del CF data la relativa

facilità nell'ottenere credito da poter investire, per esempio nell'acquisto di immobili da dare in affitto.

Nei Paesi latini si ha una tendenza in primo luogo all'incremento del PN e in seconda battuta alla ricerca del CF, perché l'accesso al credito è meno facile e le metodologie di valutazione delle banche si basano principalmente sulla capacità di rimborso di chi richiede l'operazione e non, per esempio, sul valore degli immobili.

Alfio spiega

Questi dovrebbero essere i tuoi obiettivi dal punto di vista finanziario: incrementare PN e CF.

Qui di seguito illustriamo alcune delle situazioni finanziarie più classiche.

1. Ho solo entrate da lavoro

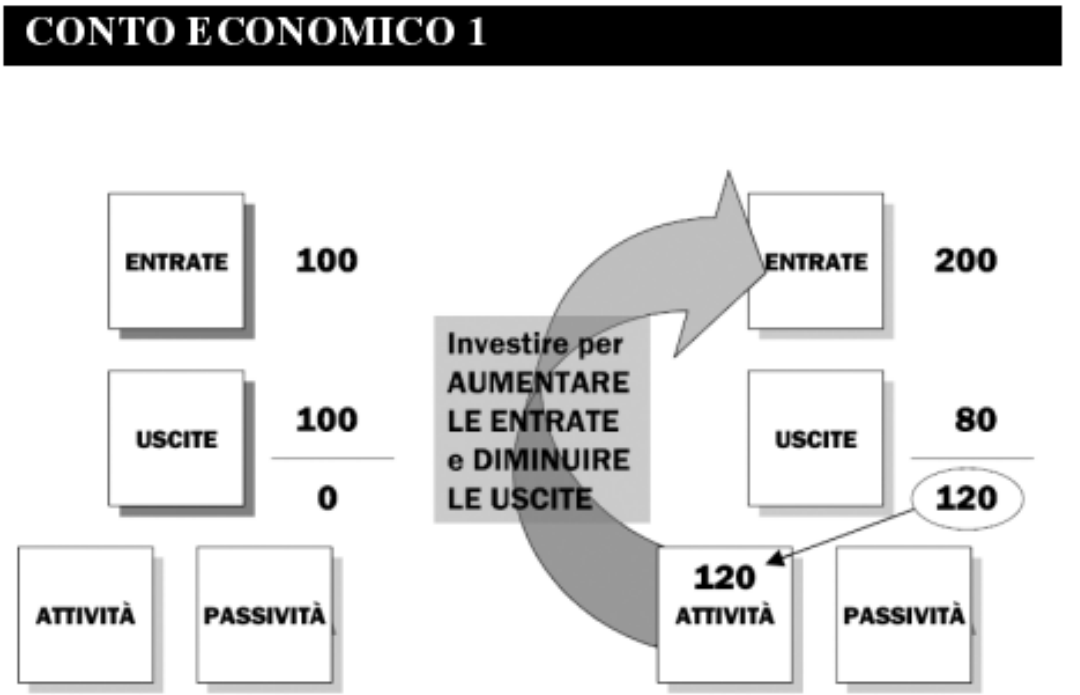


Figura 25

Qui la prima cosa che devo fare è produrre CF aggiuntivo, oppure ridurre le spese per aumentare il PN e la cassa per fare investimenti.

2. Ho entrate da lavoro e casa di proprietà con mutuo

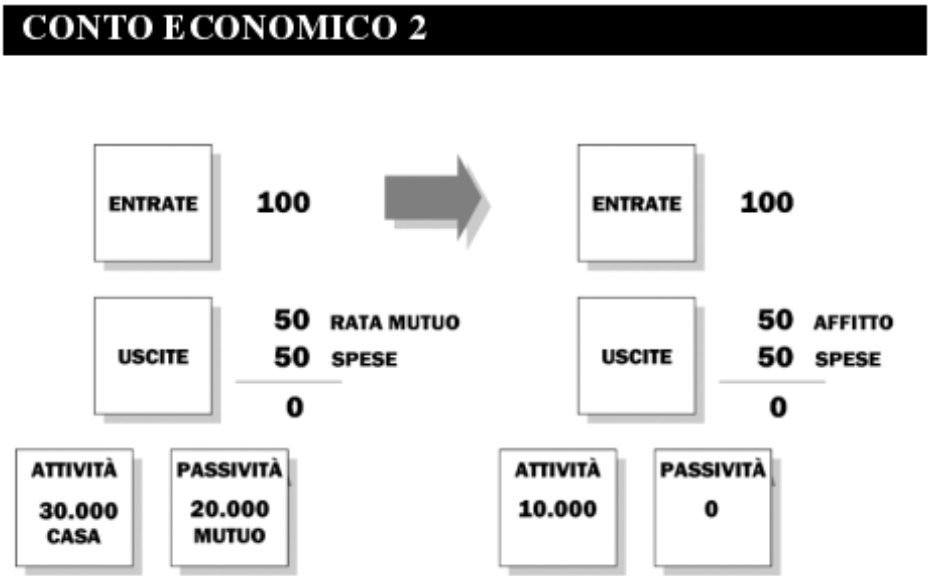


Figura 26

Quello che si dovrebbe fare (da un punto di vista finanziario e non emozionale!) è vendere la casa e utilizzare la capacità di indebitarsi per produrre CF aggiuntivo o per aumentare il PN.

Figura 27

3. Ho un cospicuo patrimonio immobiliare ma entrate automatiche pari a 0

Quello che si dovrebbe fare è affittare gli immobili, indebitarsi parzialmente e acquistare nuovi immobili da affittare per ottimizzare la leva finanziaria che altrimenti non verrebbe utilizzata. Oppure vendere gli immobili e usare la liquidità per investire e generare aumento di patrimonio netto.

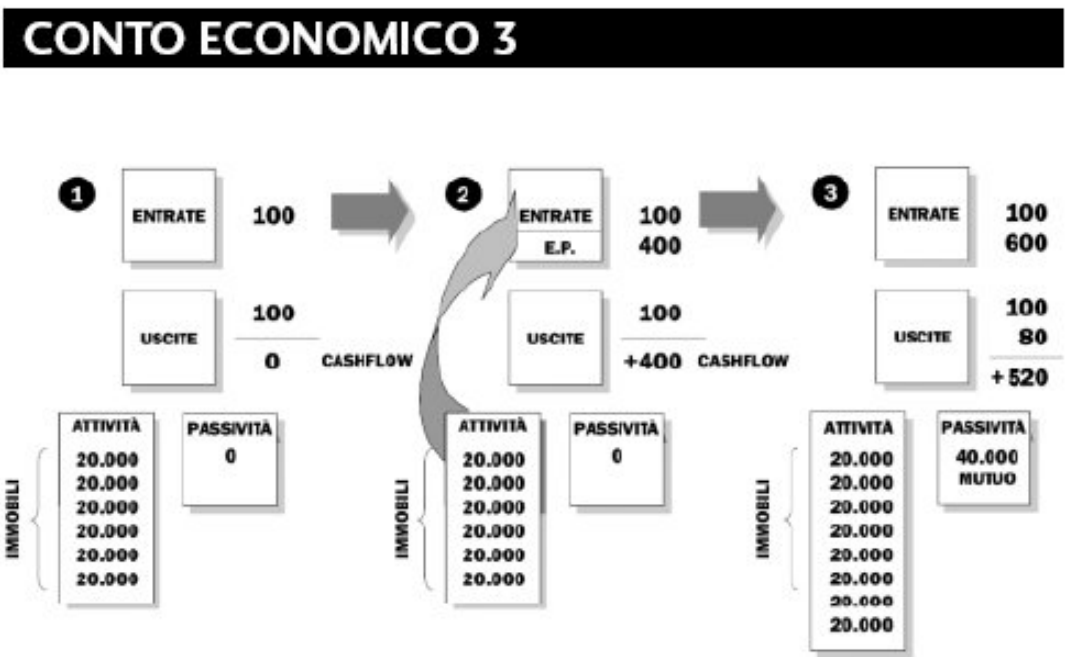


Figura 28

4. Ho tanto CF e non ho debiti.

Sviluppare abilità per investire in immobili, indebitarsi e generare PN oppure comprare immobili a debito stando attenti che il CF dell'affitto sia superiore alla rata del mutuo e ai vari costi accessori.

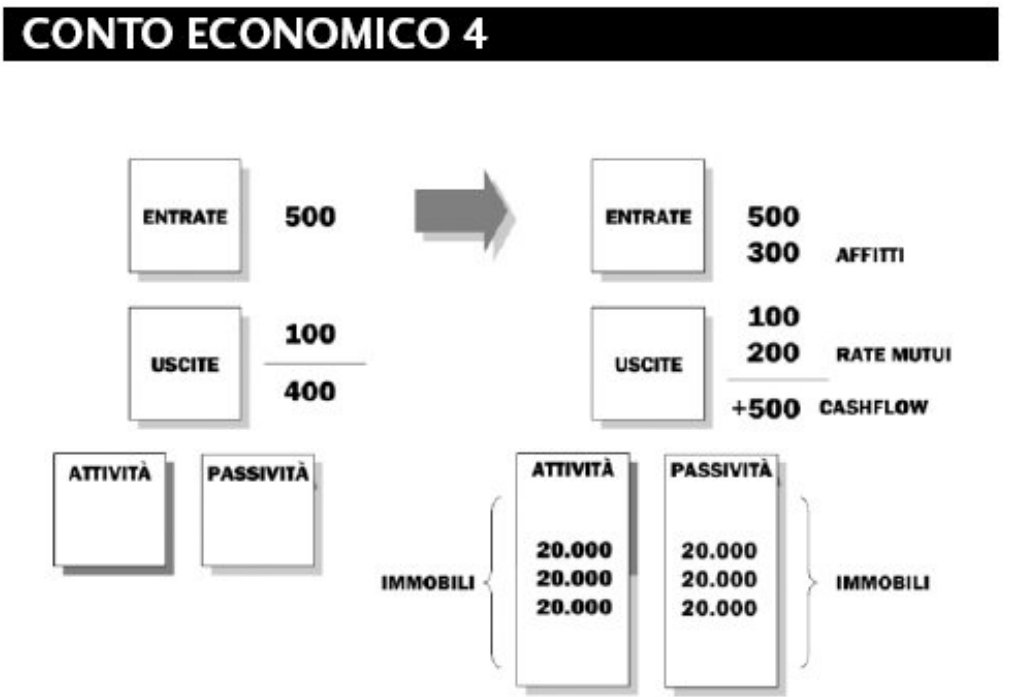


Figura 29

5. Pagare i debiti subito o no?

Una delle abitudini più ricorrenti è pagare i debiti il più velocemente possibile. Questo è un errore classico. Non bisogna

usare le entrate per pagare i debiti, bisogna usarle per generare nuovo cash flow. I debiti devono essere pagati con l'aumento del cash flow.

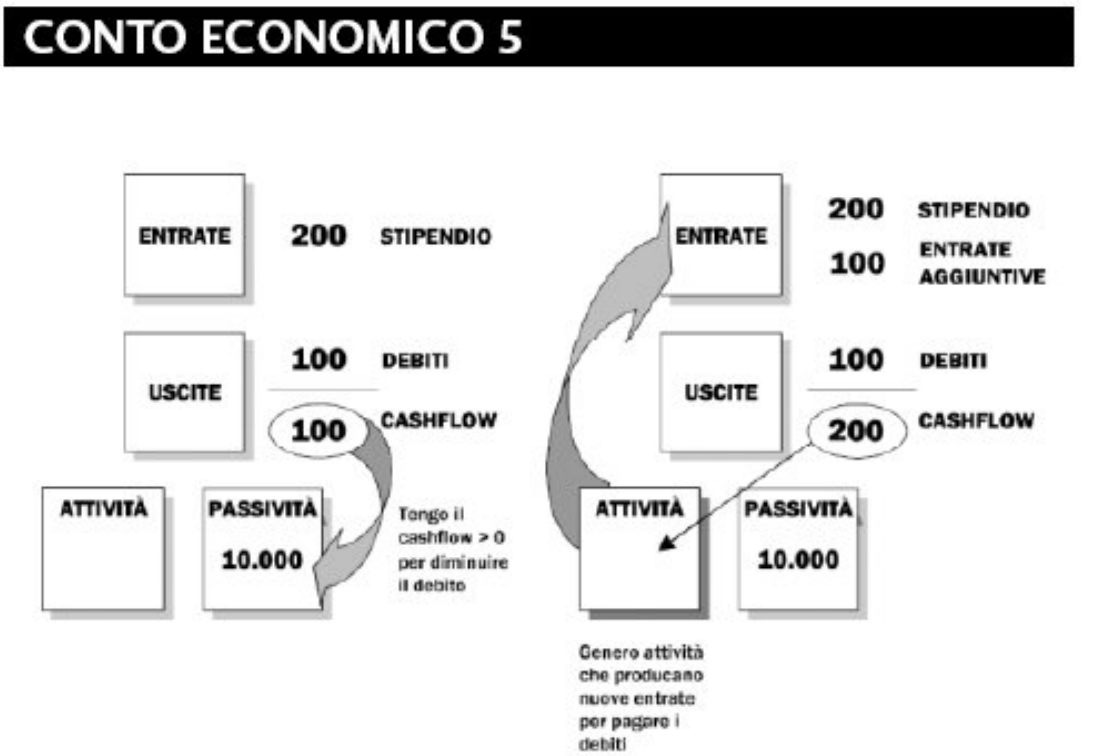


Figura 30

Una volta che ho una nuova entrata generata dalle attività posso ridurre i debiti.

6. Finanziare i propri sogni

Solo alcuni anni fa, aumentando le mie entrate, sarei andato subito in una concessionaria e avrei fatto un finanziamento per

comprare una bella auto sportiva. Ma una volta compresi i concetti del Wellness Finanziario di fronte a quel tipo di azione non mi sentivo più congruente. Per acquistare la mia nuova Porsche avevo infatti due possibilità: pagare in contanti o a rate. Vediamole graficamente.

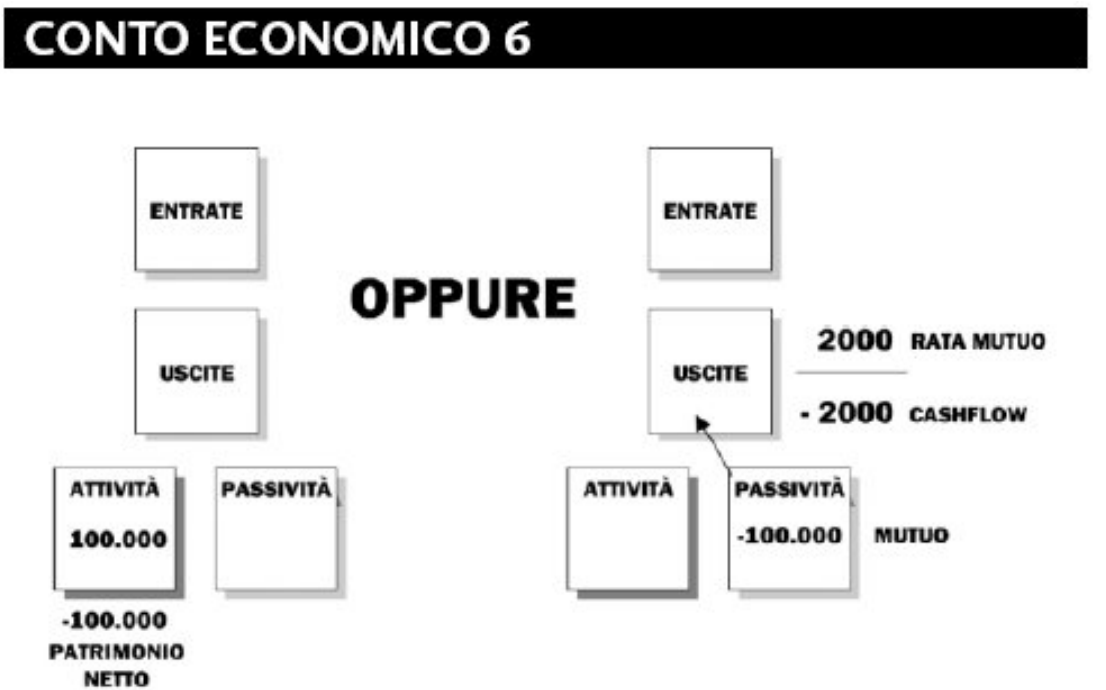


Figura 31

Entrambe le soluzioni però portano a un peggioramento del nostro bilancio. Quello che si dovrebbe fare è trovare un'entrata passiva o un business che sia dedicato a compensare la spesa del mio capriccio.

Figura 32

ROE/ROI

Come abbiamo detto prima, per diventare ricchi dobbiamo capire i numeri. E dobbiamo anche capire quanto ci può rendere un investimento. Quando vado in banca e mi propongono degli investimenti, francamente mi viene da ridere. I miei soldi lavorano a tassi molto più alti rispetto a quelli che mi vengono proposti, altrimenti come avrei fatto a diventare ricco? È necessario comprendere come funzionano i 2 indicatori fondamentali: il ROI (*Return On Investment*, ovvero il ritorno sull'investimento) e il ROE (*Return On Equity*, ovvero il ritorno

del denaro speso). Partiamo da 2 concetti elementari.

1. Interessi semplici: si applicano solo al capitale originariamente messo a disposizione.
2. Interessi composti: si applicano al capitale originario e agli interessi maturati.

In questo secondo caso, gli interessi non solo vengono capitalizzati sul capitale messo a disposizione, ma anche sugli interessi maturati. Un piccolo capitale per un numero di anni sufficientemente ampio può portare negli anni a un capitale molto grande proprio grazie alla capitalizzazione composta degli interessi. I fattori determinanti sono 2: numero di anni, tasso di interesse o rendimento del capitale.

Mediamente un ricco cerca di non fare investimenti a un rendimento del capitale inferiore al 50%. Come è possibile, quando normalmente la gente diventa matta per riuscire a ottenere un 8% lordo?

INTERESSI SEMPLICI E COMPOSTI

Interessi SEMPLICI

Solo quando si applicano interessi al capitale originariamente messo a disposizione

Nota: PN = Patrimonio Netto

ANNO 1	1000 euro	Tasso: 20%	Interessi: 200 €	PN: 1.200 €
ANNO 2	"	"	"	PN: 1.400 €
ANNO 3	"	"	"	PN: 1.600 €
ANNO 4	"	"	"	PN: 1.800 €

Dopo 20 anni avremo: PN: 5.000

Interessi COMPOSTI

Quando si applicano interessi sia al capitale originario, sia agli interessi maturati

ANNO 1	1000 €	Tasso: 20%	Interessi: 200 €	PN: 1.200 €
ANNO 2	1200 €	"	Interessi: 240 €	PN: 1.440 €
ANNO 3	1440 €	"	Interessi: 288 €	PN: 1.728 €
ANNO 4	1728 €	"	Interessi: 346 €	PN: 2.074 €

Dopo 20 anni avremo: PN: 38.337 €

Tabella 12

Ancora una volta sono determinanti la conoscenza e l'intelligenza finanziaria. Torniamo ai 2 indicatori: ROI e ROE.

ROI. Il ritorno dell'investimento ci indica quanto rende il nostro investimento indipendentemente da come è stato finanziato. Rappresenta il più importante concetto finanziario.

Supponiamo di aver acquistato un immobile:

Calcolo del ROI	
- 100.000 euro	Costo d'acquisto dell'immobile
- 20.000 euro	Tasse d'acquisto e ristrutturazione
- 120.000 euro	Totale investimento
150.000 euro	Prezzo di rivendita dell'immobile
30.000 euro	Utile dell'operazione

Tabella 13

Per calcolare l'indicatore ROI dobbiamo applicare la seguente formula:

$$ROI = \frac{\text{UTILE}}{\text{TOT. INVESTIMENTO}} \times 100 = 25\%$$

E quindi nel nostro caso:

$$ROI = \frac{30.000 \text{ euro}}{120.000 \text{ euro}} \times 100 = 25\%$$

Questo sta a significare che 120.000 euro hanno prodotto un rendimento del 25%. Dobbiamo tenere presente anche il fattore tempo poiché quello che è importante è il ROI annuo. Se ho chiuso l'operazione in 6 mesi, in prima approssimazione il rendimento dell'investimento annuo è del 50% (25% ogni 6 mesi, cioè circa il 50% annuo, se fosse in 2 anni sarebbe del 12,5% (25% annuo / 2 anni). Quindi il ROI è importante non solo come valore numerico assoluto ma anche in rapporto al fattore tempo.

Se calcoliamo l'eventuale tassazione possiamo calcolare il ROI netto. Supponiamo che le tasse, nel nostro caso, siano del 30% sull'utile, che quindi ammontino a 9.000 euro e avremo un ROI pari a 17,5 (21.000 utile/120.000 x 100 investimento).

Quello che però a noi interessa maggiormente è un altro indicatore: il ROE, ovvero il ritorno sul capitale proprio investito, cioè quanto rendono i nostri soldi nell'operazione. Per esempio, anziché investire di tasca nostra 120.000 euro ne investiamo 10.000 e gli altri 110.000 li prendiamo a debito. Il ROI è inferiore a causa degli interessi passivi sul debito che contraiamo.

Calcolo del ROE			
ACQUISTO IN CONTANTI		ACQUISTO CON MUTUO	
-€ 100.000	Costo d'acquisto dell'immobile	-€ 10.000	Contanti
-€ 20.000	Tassed'acquisto e ristrutturazione	-€ 110.000	Mutuo
-€ 120.000	Totale investimento	-€ 120.000	Costo d'acquisto
		-€ 5.500	Spese mutuo
		-€ 125.500	Totale investimento (base annua)
€ 150.000	Prezzo di rivendita	€ 150.000	Prezzo di rivendita
€ 30.000	Utile dell'operazione	€ 24.500	Utile dell'operazione
-€ 9.000	Tasse 30%	-€ 7.350	Tasse 30%
€ 21.000	Utile netto	€ 17.150	Utile netto
	ROI = 17,5%		ROI = 13,66%

Tabella 14

ACQUISTO IN CONTANTI		ACQUISTO CON MUTUO	
120.000 euro	Capitale investito	10.000 euro	Capitale investito
21.000 euro	Utile netto	17.150 euro	Utile netto
	ROE = 17,5%		ROE = 171,5%

Tabella 15

È chiaro che i vostri soldi rendono ben il 171,5% contro il 17,5%, e se questo è il rendimento di un investimento immobiliare che

mediamente dura meno di 6 mesi vuol dire fare oltre il 350% annuo composto. Ecco come si crea la ricchezza. Ed ecco perché si diventa ricchi: perché si usa la leva finanziaria, cioè si usa il denaro degli altri (non necessariamente quello delle banche) per moltiplicare il proprio patrimonio.

È chiaro che i ricchi sono soprattutto persone che hanno grande capacità di indebitarsi e usano il debito correttamente, come se fosse un amico. Ne consegue che i poveri rimangono tali, perché hanno paura di indebitarsi.

Il debito accelera il cash flow e, se ben equilibrato, la crescita dell'attivo. È come il fuoco: lo si può usare per riscaldarsi, per cucinare e mangiare splendide pietanze; però, se usato male, se usato per finanziare l'incapacità di generare un ROI positivo, può bruciare. È qui che entra in gioco l'intelligenza dell'investitore: imparare a gestire bene i debiti e averne sempre di più per ottenere un cash flow crescente.

La regola 72

Prendiamo in prestito dalla matematica finanziaria un piccolo

segreto che ci permette di calcolare velocemente il tempo in cui un investimento raddoppia di valore a un particolare tasso d'interesse composto. Usiamo un coefficiente fisso 72,73 che per semplicità qui approssimiamo a 72. Prendete il tasso di crescita e dividetelo appunto per 72. La risposta non è precisa ma è una interessante approssimazione.

In quanto tempo 100.000 euro investiti all'8% raddoppiano il loro valore? Per saperlo basta fare: 72/tasso d'interesse:

72/8 = circa 9 anni.

È interessante usare questa regola anche per il calcolo inverso. Se voglio che un investimento raddoppi in 5 anni, per calcolare che tasso di interesse devo applicare farò: 72/n. di anni:

72/5 = 14,4 (circa).

Un buon investitore cerca come minimo di raddoppiare il proprio capitale ogni 3 anni, quindi di ottenere un po' di più del 24% di interesse annuo composto (72/3 anni).

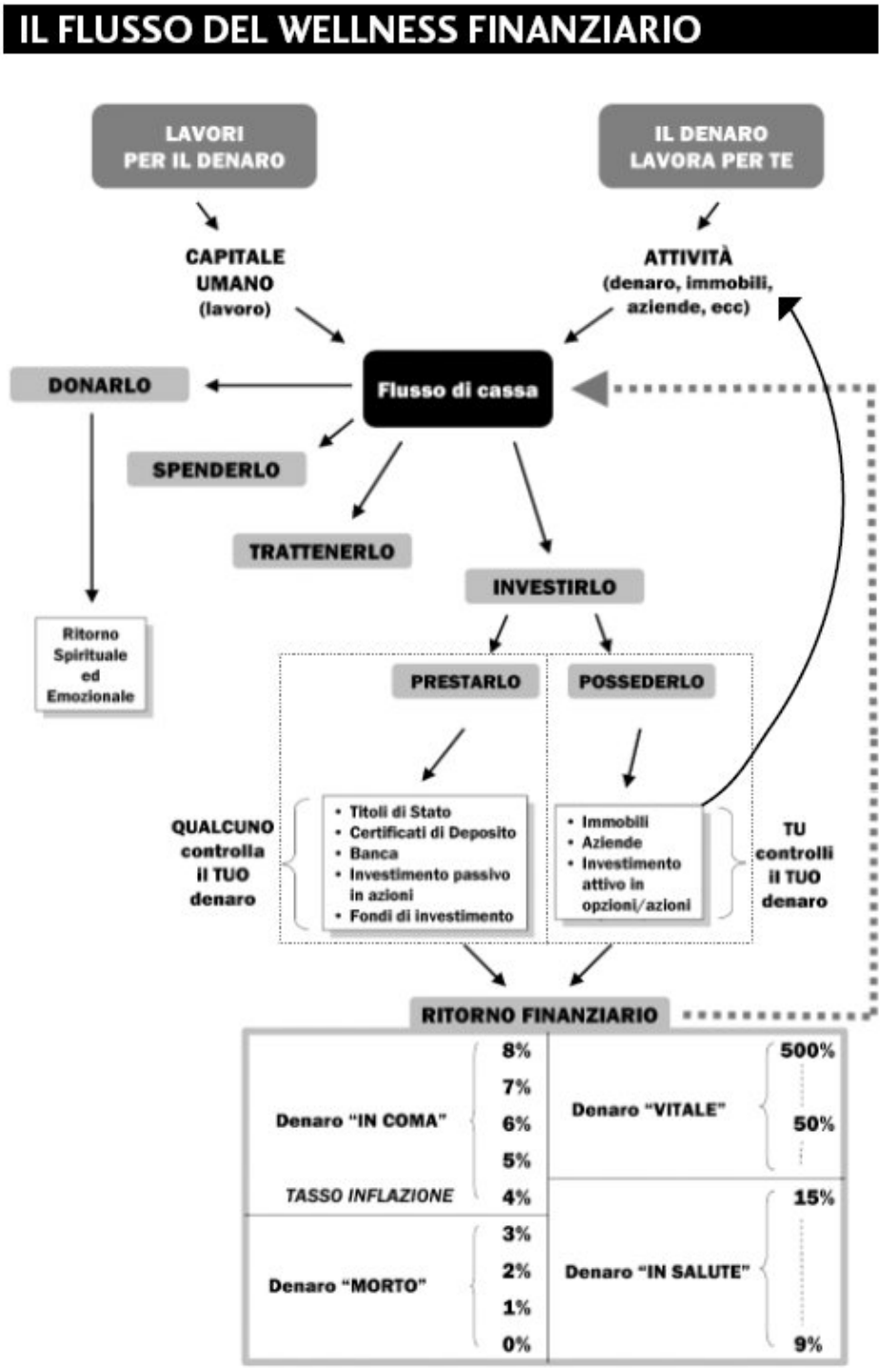

IL FLUSSO DEL WELLNESS FINANZIARIO
LAVORI PER IL DENARO
IL DENARO LAVORA PER TE
CAPITALE UMANO (lavoro)
ATTIVITÀ (denaro, immobili, aziende, ecc)
DONARLO
Flusso di cassa
SPENDERLO
TRATTENERLO
INVESTIRLO
Ritorno Spirituale ed Emozionale
PRESTARLO
POSSEDERLO
QUALCUNO controlla il TUO denaro
• Titoli di Stato
• Certificati di Deposito
• Banca
• Investimento passivo in azioni
• Fondi di investimento
• Immobili
• Aziende
• Investimento attivo in opzioni/azioni
TU controlli il TUO denaro
RITORNO FINANZIARIO
Denaro "IN COMA"
8%
7%
6%
5%
TASSO INFLAZIONE
4%
Denaro "MORTO"
3%
2%
1%
0%
Denaro "VITALE"
500%
50%
Denaro "IN SALUTE"
15%
9%

Figura 33

4 tipologie di persone, 4 psicologie diverse, 4 risultati diversi

Nel mondo finanziario si possono individuare 4 tipologie di persone:

- gli impiegati;
- i liberi professionisti;
- gli imprenditori;
- gli investitori.

Lo schema qui sotto indica la capacità delle varie categorie professionali di raggiungere la ricchezza.

Figura 34

I 4 cerchi della ricchezza per 4 figure professionali

Ognuna di queste figure professionali ha una diversa psicologia e un diverso focus finanziario. Basta parlare qualche minuto con una persona per capire facilmente a quale di queste 4 categorie appartiene.

1. Impiegati, il problema di avere un posto fisso - L'illusione della sicurezza - Il problema di essere un impiegato

Prendiamo la prima categoria, quella più lontana dalla ricchezza: gli impiegati. La cosa che salta subito all'occhio è che l'impiegato è attirato dalla falsa illusione della sicurezza. Falsa perché avendo un impiego si sente sicuro ma in realtà non lo è. Il lavoro oggi è sempre più mobile, e anche settori che una volta sembravano sicuri oggi non lo sono più. Inoltre si prevede che nel 2010, quando nei Paesi occidentali il numero di pensionati supererà quello della popolazione che lavora, si assisterà a un brusco ridimensionamento dell'assistenza sociale e delle pensioni.

Quello che lo Stato ha fatto per le nostre famiglie non sarà in grado di farlo per le prossime generazioni. E questo purtroppo non è allarmismo, ma un risultato di studi di matematica

finanziaria, attuariale e statistica. L'impiegato invece si dice convinto che la società per cui lavora è sicura e che ha dei buoni benefit, che per lui è importante la sicurezza.

Il focus di un impiegato è sul suo stipendio, sulla sua carriera. Il suo è un linguaggio pieno di invidia verso i ricchi, infarcito di metafore depotenzianti. Avrà un dialogo interno pieno di dubbi sulla possibilità di lasciare il lavoro, di camminare con le proprie gambe, e viene colto da un angoscioso senso di insicurezza se a fine mese qualcuno non provvede a dargli uno stipendio garantito. Soffre di «assuefazione allo stipendio». L'abitudine ad avere qualcuno che provvede per noi. Lo stipendio fisso genera questa sindrome.

Questa illusione fa sì che investa sulla sicurezza (comprando titoli di Stato, che secondo lui rappresentano l'investimento più sicuro). Ma più è alto il grado di insicurezza con il quale riusciamo a convivere più la qualità della nostra vita è alta.

Pertanto se l'impiegato non passerà a un'altra categoria non sperimenterà mai la vera sicurezza: quella di sapere di poter

creare il proprio futuro. Tipicamente i dipendenti sono scontenti e incolpano gli altri dei loro problemi. Si lamentano dello stipendio, del capo, dell'organizzazione. Loro farebbero tutto meglio, in modo diverso, più produttivo.

Ma hanno paura. Paura perché se lasciano il lavoro non hanno di che vivere; di non riuscire a organizzarsi, di non avere uno stipendio a fine mese. Pochi, maledetti, ma ogni mese. Se sono scontenti della retribuzione si licenziano e cercano un altro posto, meglio retribuito, credendo che una nuova professione possa risolvere i loro problemi economici. In realtà la maggior parte delle volte, non li risolvono. Altri accettano invece una busta paga di mera sussistenza sapendo perfettamente che sia loro sia la loro famiglia non risolveranno MAI i loro problemi finanziari, nell'illusione che un giorno verrà un periodo migliore.

Ma se loro non cambieranno dentro, tutto rimarrà uguale. Alcuni cercano un secondo lavoro. Sono guidati dalle risorse che hanno a disposizione e non dalle opportunità. Quindi se non hanno soldi prendono questa scusa per non fare, per non creare. Tipicamente non hanno fantasie da ricchi, non si vedono facoltosi, o magari si

limitano a sognare senza agire. Non pianificano le loro finanze, non studiano, pensano che i ricchi siano fortunati o abbiamo rubato per diventarlo.

Ecco come la psicologia del denaro influenza il loro stato, perché è così difficile accedere alla ricchezza da questa posizione: perché queste persone hanno una psicologia da povero o da classe media. Del resto, chi pensa maggiormente ai soldi più dei ricchi? I poveri.

2. «Come lo faccio io non lo fa nessuno» - Il problema di essere un libero professionista

Il piccolo imprenditore e il professionista sono guidati dalla convinzione di base che «come lo faccio io non lo fa nessun altro» e sono attirati dall'illusione della sicurezza che in parte deriva dai loro titoli di studio (per esempio sono avvocati, medici, commercialisti) e in parte dalle loro esperienze lavorative. Sono convinti di poter gestire un negozio o un'aziendina in qualche settore a loro familiare. Spesso i professionisti hanno il focus sulle loro tariffe orarie e vengono pagati in modo lineare per le loro prestazioni, ovvero 1 ora = tot soldi.

Pensano che le loro conoscenze daranno loro la serenità finanziaria. Ma è un'illusione. In realtà possono ottenere la serenità finanziaria solo entrando a far parte di una delle altre due categorie: imprenditori e investitori.

Queste persone hanno una grossa difficoltà a delegare e immaginano di poter avere uno studio o un negozio più bello, più grande, più centrale. La loro attenzione è sul guadagno orario e sul fatturato, e si dimenticano che è il cash flow la base della ricchezza. Spesso hanno una migliore capacità degli impiegati di produrre reddito ma essa non è affiancata alla capacità di risparmio (non pagano prima se stessi) e di gestire il denaro. Non sanno, insomma, far lavorare il denaro al posto loro. Gli impiegati e i piccoli imprenditori sono schiavi del denaro e del tempo che passano per guadagnarlo.

***

Impiegati e piccoli imprenditori valutano in modo differente rispetto agli imprenditori e agli investitori le opportunità che si presentano.

I primi sono guidati dalle risorse che hanno a disposizione: se non hanno soldi non fanno l'operazione o non riescono a valutare le opportunità di business. Gli imprenditori e gli investitori sono attirati dalle opportunità. Non si curano di come trovare le risorse all'inizio, ma mettono in atto un processo inverso: prima cercano di chiudere bene l'operazione e poi si occupano del suo finanziamento. Infatti se c'è l'affare i soldi non sono mai un problema. Tranne per chi è orientato alle risorse.

TABELLA RISORSE/OPPORTUNITÀ

IMPIEGATI/LIBERI PROFESSIONISTI	IMPRENDITORI
Orientati alle RISORSE "Quanto DENARO ho personalmente a disposizione?"	Orientati alle OPPORTUNITÀ "Come posso trovare il DENARO che mi serve per questo affare?"

Tabella 16

3. Avere un business ed essere imprenditori

Chiamiamo imprenditore una persona che ha un'azienda di medie dimensioni e almeno 50 dipendenti. L'imprenditore è orientato verso la ricerca della libertà che la sua professione gli offre. Non

ha capi e non deve rendere conto a nessun altro se non a se stesso. Vuole gestire il proprio tempo e vedere crescere la sua creatura.

Tipicamente ha una buona conoscenza nel campo del marketing, delle vendite, dell'amministrazione e del controllo aziendale, della comunicazione e della gestione del personale. E se non ha sviluppato competenze specifiche in questi campi, ha sicuramente la capacità di trovare qualcuno che le possiede e di farlo lavorare per lui. I suoi argomenti spaziano da come aumentare il fatturato a qual è il margine di contribuzione, ROI, ROE, di come vendere di più e di trovare il modo di ridurre i costi.

La sicurezza gli deriva dall'essere responsabile del proprio tempo e dei propri risultati. È la sensazione di stare creando il proprio destino e quello dei suoi collaboratori che lo distingue dall'impiegato e dal professionista. Potrebbe smettere di lavorare e vivere di rendita ma l'imprenditore vero trae piacere dall'amministrare, dirigere e far crescere le sue aziende proprio come se fossero dei figli.

4. Essere un investitore

L'investitore è attratto dalla libertà che il denaro gli offre. Può comprare imprenditori, impiegati e professionisti per raggiungere i risultati che si è prefisso. Quando entra in un investimento sa sempre come e quando ne uscirà. Ha un piano per investire. Parla di costo del denaro, ritorno sul capitale (ROE), ritorno sull'investimento (ROI), valore attuale netto (VAN), tasso interno di rendimento (TIR), leva finanziaria, WACC (*Weight Average Cost of Capital*).

Come capirete nel prossimo capitolo, gli imprenditori e gli investitori hanno una caratteristica specifica che gli impiegati e i piccoli imprenditori non hanno: le leve.

8

Che cosa significa leva

Per quale motivo per gli imprenditori e gli investitori è più facile essere ricchi? La risposta è che loro hanno molta più leva. Supponiamo che il tuo obiettivo sia di raggiungere un milione di euro. Prova a immaginartelo come se fosse un sacco da sollevare. Per sollevare questo sacco, ti serve una leva. Tu sei il fulcro, il punto d'appoggio di questa leva. Più la leva sarà lunga, più contrappesi avrai per bilanciarla, e più sarà facile sollevare il sacco.

È più semplice guadagnare un milione di euro quando se ne possiede già uno perché abbiamo una leva più grande per poter sollevare il secondo milione. Abbiamo già un sacco da mettere per bilanciare.

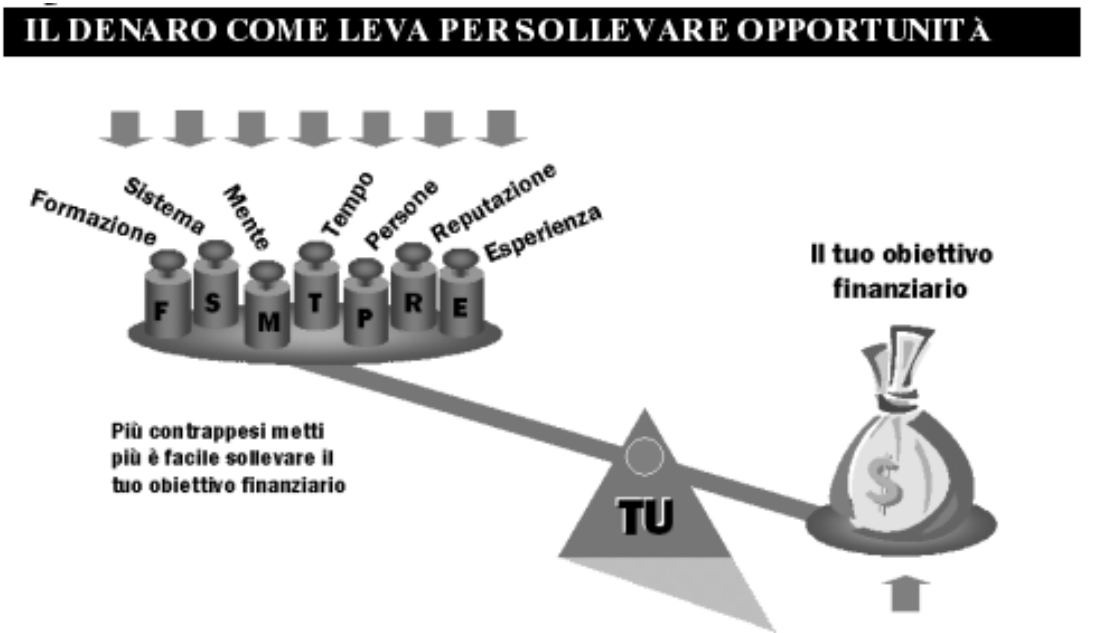


Figura 35

I vari tipi di leva

Ho individuato 2 tipi di leve: quelle interne e quelle esterne.

Le leve interne

Prima leva: la nostra mente

È la nostra mente che ci rende ricchi o poveri, che ci fa vedere possibilità dove ancora non ne esistono. Prendiamo come esempio i fratelli Wright, gli inventori del volo. Fino a quell'epoca si credeva che l'uomo non potesse volare. Quando costruirono il loro primo modello di aeroplano e annunciarono che era possibile

volare, tutti dicevano che erano matti.

Il filosofo tedesco Schopenhauer affermava che la verità passa per tre gradini: viene prima ridicolizzata, poi violentemente contrastata, e infine accettata come ovvia. Quando si scopre qualcosa di nuovo gli altri prima lo ridicolizzano, poi lo ostacolano in tutti i modi perché sovverte la realtà esistente. Poi, quando qualcuno incomincia a crederci, tutti impiegano le loro energie in questa avventura che diventa in seguito una realtà accettata e condivisa.

Gli innovatori che hanno cambiato la storia dell'umanità sono quelli che, a un certo momento, non hanno accettato di vedere le cose così come venivano imposte dalla società, e con perseveranza e tenacia sono riusciti a far accettare le loro idee. È facile fare una cosa fuori dagli schemi per un giorno soltanto; più difficile è allenare la mente a farla per anni. La prima e la più potente forma di leva è la nostra mente. Quando riuscirai a utilizzare con costanza questa leva, ti sarà più facile diventare milionario, vedere o creare possibilità dove prima non c'erano.

Seconda leva: le relazioni

Le tue relazioni personali o di lavoro possono essere la tua chiave d'accesso a conoscenze e a possibilità economiche che altrimenti ti richiederebbero mesi di lavoro. Con le tue conoscenze, insieme a quelle dei tuoi amici o colleghi, hai la possibilità di ottenere più velocemente il risultato che ti sei prefissato. Se fai parte di un team di 10 persone e se ogni membro conosce 100 persone, avrai già a disposizione un giro di 1000 persone dalle quali attingere informazioni, da trasformare in clienti, a cui chiedere contatti che ti diano la possibilità di incontrare il responsabile di un'azienda interessata ai tuoi prodotti o servizi. Le conoscenze ci aprono velocemente molte porte e sono una grande risorsa.

Terza leva: il sistema

Ogni milionario ha un proprio sistema, che è il frutto dell'insegnamento di qualcuno. Può trattarsi di attività imprenditoriali o di investimenti azionari, tanto all'interno di un'azienda quanto su internet. Leggi le biografie dei ricchi imprenditori e memorizza le loro strategie di successo. Parla con chi è diventato ricco. Cerca persone ricche e chiedi loro come hanno fatto a raggiungere l'indipendenza finanziaria. Cerca di

carpire le loro strategie e vedrai che saranno ben contente di raccontarti la loro storia, i loro fallimenti e i loro risultati.

Quarta leva: la salute

Troppo spesso non viene considerata, ma a che cosa ti serve la ricchezza se, fisicamente, non hai la capacità di godertela? Incomincia a importi una dieta equilibrata, un adeguato esercizio fisico per mantenere e sviluppare la tua energia. Dedica subito tempo a questo impegno, prima che la tua salute venga compromessa.

Quinta leva: il tempo

Le persone finanziariamente libere hanno dedicato tempo alla loro formazione; hanno studiato, hanno saputo cogliere le opportunità e hanno fatto un uso corretto del tempo per dedicarlo ad attività considerevoli. Anche la gestione del proprio tempo libero è molto importante. La maggior parte delle persone passa ore a guardare la TV o a fare cose non produttive. Molte attività di successo sono state scoperte per caso e sono iniziate come hobby. Così è accaduto a Ford nel campo della costruzione delle automobili, e lo stesso con le calcolatrici di Hewlett-Packard. Occupa parte del tuo

tempo libero in un'attività o in una ricerca che possa darti dei risultati finanziari. Alcune delle persone che partecipano al mio corso di Wellness Finanziario hanno generato entrate aggiuntive durante i fine settimana.

Sesta leva: la formazione

Per formazione non intendo solo quella classica delle scuole superiori e dell'università. Mediamente, una persona con una cultura universitaria guadagna molto di più di chi ha fatto le scuole medie. Altri hanno investito nella propria formazione personale, e cioè nella gestione del proprio stato d'animo e nella parte finanziaria della propria vita, si sono creati una cultura capace di far rendere i loro risparmi e sono molto più avanti rispetto a chi non l'ha fatto. Ricordati che nella vita si può perdere tutto tranne ciò che si è imparato.

Settima leva: la reputazione

Nel caso di un imprenditore o di un investitore, il suo business di oggi dipende in gran parte dalla sua reputazione. Anche se i dipendenti e i fornitori sono indispensabili per la crescita del business, migliore è la reputazione di un uomo d'affari e più leva

acquista, perché sempre più clienti saranno propensi a fare affari con lui, più soci disposti a investire nella sua azienda; inoltre le banche saranno inclini a dargli credito. Fai in modo di avere una reputazione impeccabile, perché nel business del ventunesimo secolo è uno degli asset più importanti da sviluppare.

Ottava leva: le abitudini

Abitudini di successo portano a risultati di successo. Il 95% della nostra vita è fatto di abitudini. Solo avendo abitudini potenzianti – come risparmiare, pianificare, scegliere buoni investimenti, leggere un libro di argomento finanziario alla settimana – potrete avere una libertà finanziaria. Jim Rohn, uno dei formatori che più mi hanno ispirato, mi dice sempre: «*Forget to eat don't forget to read*»: dimenticati di mangiare, ma non di leggere. Noi siamo quello che leggiamo. Se tu leggessi un libro alla settimana su uno specifico argomento, dopo pochi mesi saresti una delle persone più competenti in quel settore.

Alfio spiega

All leaders are readers: *tutti i leader sono persone che leggono.*

Nona leva: l'esperienza

L'esperienza fa aumentare le leve. Aver affrontato certe situazioni, averle già risolte può essere determinante per aumentare la nostra leva e diminuire il tempo in cui possiamo sollevare un milione di euro, e permetterci di ripetere facilmente l'esperienza.

Decima leva: il progetto

Avere un piano specifico in mente e scriverlo è come avere un progetto per costruire una casa. Se il piano è buono la casa sarà costruita correttamente e reggerà alle intemperie della vita. Gli imprenditori e gli investitori hanno sempre piani scritti.

Le leve esterne

Esistono poi le leve esterne, che si trovano al di fuori del nostro corpo.

Prima leva: i tuoi soldi

La prima e più importante leva esterna è il denaro. È più semplice far soldi se ne possediamo già, il denaro infatti permette di comprare la maggior parte delle leve. Secondo te, chi sta

lavorando più duramente? Tu o il tuo denaro?

Seconda leva: i soldi degli altri

Se non hai soldi tuoi, chiedili a terzi. Tutti i più grandi imprenditori fanno uso di soldi presi in prestito, anche le aziende quotate in borsa. Se hai un buon business in mente e un solido piano potrai sempre trovare qualcuno che ti finanzia. L'importante è sapere dove cercarlo e non darsi mai per vinti. Ricordati che Walt Disney ha bussato a centinaia di porte prima che qualcuno finanziasse il suo primo Disneyland.

Google, il più grande motore di ricerca del mondo, aveva provato a vendere il suo sistema a Yahoo, Altavista eccetera che, all'epoca, erano i motori più grossi, ma non hanno capito il vero valore di Google, fino a quando ha trovato un privato che ha messo i primi capitali per partire.

Terza leva: i professionisti

Più ci circondiamo di gente con conoscenze specialistiche in un determinato settore, e più leve otteniamo. Queste leve possono essere brevetti, nuove tecnologie, ma anche capacità

organizzative, manageriali o di vendita. Se noi non abbiamo qualche competenza, dobbiamo trovare qualcuno che ce l'abbia.
Non possiamo essere esperti in tutto, possiamo comunque diventare esperti nel riconoscere le persone che sanno navigare bene nel settore che ci interessa, e utilizzarle come leve per raggiungere più velocemente i nostri obiettivi.

Quarta leva: le idee e il sistema

Non solo le nostre, anche quelle degli altri. Bill Gates è diventato l'uomo più ricco del mondo sfruttando le idee tecnologiche di altri. Non è detto che chi ha le migliori idee sia in grado di sfruttarle dal punto di vista finanziario, economico e organizzativo. Oggi, non basta avere le migliori idee o il miglior prodotto per avere successo, bisogna anche avere un mix tra comunicazione, marketing, vendita, organizzazione. Scommetto che sei in grado di fare un hamburger migliore di quello che viene preparato da McDonald's. Come mai non hai un impero come McDonald's? Non è solo la qualità del prodotto o del servizio che conta ma il sistema. È il sistema che vi fa diventare ricchi.

Quinta leva: un mentore

Fare riferimento a una persona che ha già l'esperienza e le abilità che noi cerchiamo è molto importante perché ci può aiutare a raggiungere più velocemente i nostri obiettivi.

Sesta leva: la tecnologia

La tecnologia ti permette di avere prodotti migliori, più efficienti, più pratici e all'avanguardia. Un prodotto tecnologicamente avanzato permette di guadagnare molto rapidamente.

Settima leva: il team

Per investire, hai bisogno di qualcuno che ti aiuti a stendere un piano economico-finanziario: un direttore di banca che ti sostenga nel reperimento di risorse finanziare, un commercialista dinamico che ti consigli sul modo in cui razionalizzare il carico fiscale, un avvocato che curi gli aspetti legali dei tuoi investimenti, o un broker di assicurazioni. Il successo è il risultato di un gioco di squadra, non è una competizione. Se vuoi diventare ricco, devi avere a disposizione un team di persone competenti nel proprio settore, non giocare la partita da solo.

Ottava leva: il debito

Sono poche le aziende che crescono senza debiti, «sani» o «non sani». Usare debiti sani permette di crescere a una velocità superiore, come abbiamo visto negli esempi precedenti. Perché quelli che investono nell'immobiliare hanno molta leva? Perché gli immobili permettono loro di ottenere prestiti che possono essere a loro volta reinvestiti a un tasso superiore; ciò consente di ottenere una leva ancora più forte.

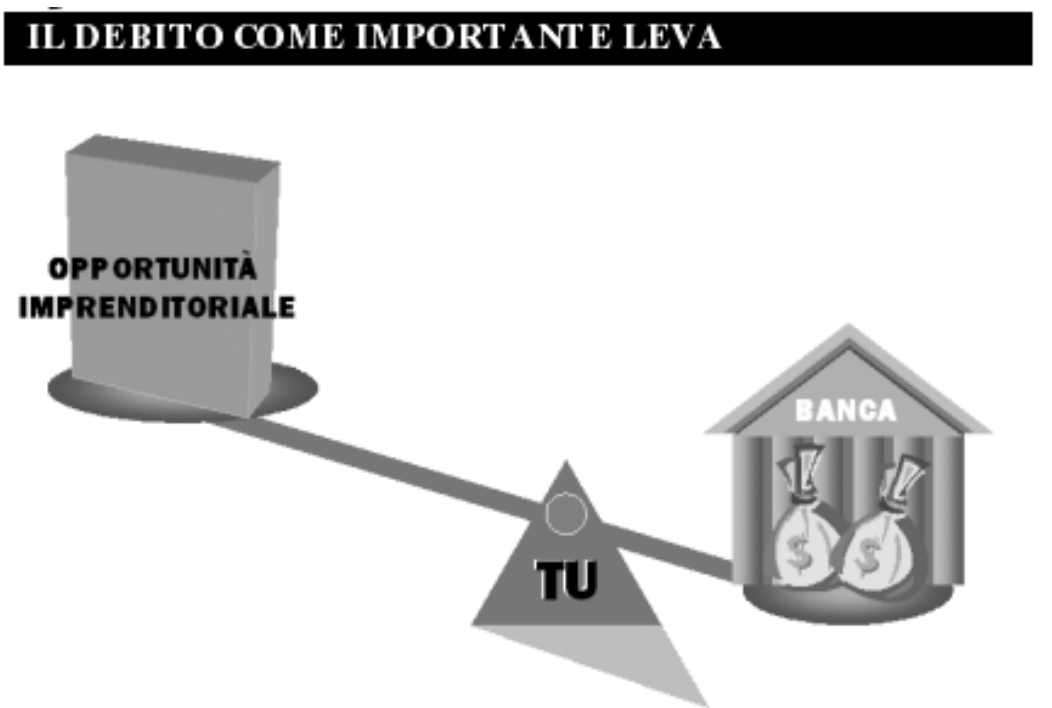


Figura 36

Perché usare le leve è determinante nel Wellness Finanziario

Torniamo per un attimo a parlare dei piccoli professionisti e dei dipendenti e cerchiamo di capire perché non diventano ricchi. In realtà è semplice: hanno meno leve degli imprenditori e degli investitori. Per esempio, quanto tempo usa un impiegato? Lavora da solo, e quindi il suo rapporto tempo/produttività è 1:1. Mentre quello degli imprenditori può arrivare anche a 1:100 o a 1:1.000, perché gli imprenditori usano il tempo degli impiegati per guadagnare.

Gli imprenditori e gli investitori usano di più e meglio la loro mente, hanno mediamente più contatti, dispongono di un sistema, hanno abitudini di successo legate al denaro, usano il denaro di altri, fanno debiti che creano maggior leva e utilizzano un team. Ricordatevi che essere ricchi è un gioco di squadra, mentre chi è un dipendente gioca da solo.

I ricchi e gli investitori usano la tecnologia e le idee degli altri. È chiaro che il contrappeso che usano per sollevare cifre come un milione di euro è molto più ponderoso di quello dei dipendenti e dei piccoli professionisti. Quindi, se volete diventare ricchi dovete

per forza diventare imprenditori e/o investitori. Il vostro futuro finanziario è una vostra responsabilità. Non potete rimanere solo dei dipendenti o dei professionisti.

Se vuoi essere ricco, e mantenere la tua ricchezza, devi imparare come funzionano le leve. La buona notizia è che oggi sempre più contrappesi possono essere utilizzati come leva, per esempio i computer, internet, la conoscenza dell'inglese, sono tutti strumenti che ci permettono di comunicare e di avere accesso a un'enorme mole di dati e di informazioni. Chi è in grado di utilizzare degli strumenti tecnologici ha più leva rispetto agli altri. Se non sai usare il computer o se non conosci l'inglese, devi subito seguire dei corsi per poter acquisire queste nuove competenze.

Le persone che non hanno una leva lavorano per quelle che ce l'hanno, perché pensano che alcuni strumenti finanziari, che servirebbero da leva per alti rendimenti, sono troppo rischiosi per loro. In realtà, il rischio maggiore è solamente quello di restare ignoranti su certi argomenti. Invece di usare la leva finanziaria utilizzata dai ricchi, tendono a servirsi della leva fisica, cioè il

duro lavoro. Inoltre i poveri sono restii a prendere soldi in prestito e hanno la tendenza a restituirli il più presto possibile, perché credono che i debiti siano rischiosi e quindi da evitare. Invece un ricco usa il debito in modo intelligente e oculato per incrementare la sua leva e diventare sempre più ricco.

I ricchi stampano moneta

Un'altra caratteristica delle persone ricche è che in qualche modo «stampano moneta». Prendiamo per esempio un immobile di 3.200 mq nella zona periferica di una città. Chi mai lo comprerebbe per andare ad abitarci? Supponiamo che venga venduto a 1.000 euro al mq. Si possono investire 3,2 milioni di euro e poi frazionare il fabbricato in 64 appartamenti da 50 mq ciascuno. Essendo più vendibile potrebbe valere 2.000 euro al mq. 100.000 euro per appartamento moltiplicato per 64 appartamenti fanno 6.400.000 euro. Se togliamo qualche soldo per la ristrutturazione il margine è importante. Ed ecco come un ricco ha stampato moneta: aggiungendo valore a qualcosa che ne aveva meno.

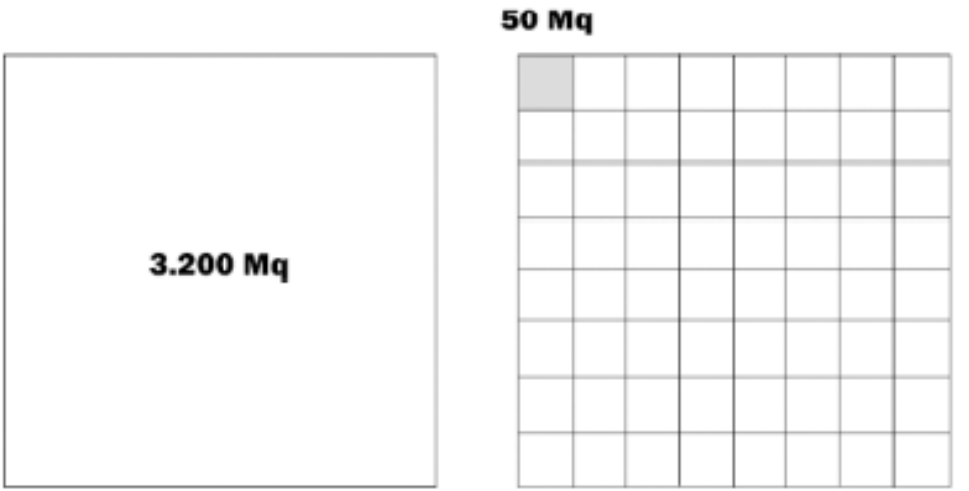


Figura 37

La tassazione dei ricchi

Da sempre le leggi sulle tassazioni avvantaggiano i ricchi dato che sono state fatte da loro. A parità di cifra guadagnata, al ricco rimangono più soldi. I poveri, invece, guadagnano, vengono tassati e vivono cercando di risparmiare con ciò che resta loro. I ricchi, invece, guadagnano, spendono e vengono tassati sulla differenza. È per questo motivo che i ricchi mediamente pagano meno tasse della classe media e dei poveri. Perché il loro stile di

vita viene spesato dalla società che possiedono e questo abbatte decisamente l'imposizione fiscale. Inoltre i ricchi hanno di solito persone ricche e preparate che suggeriscono loro il modo di ottimizzare la pressione fiscale con sistemi legali e ridurre al minimo l'incidenza delle tasse. Il povero, invece, riceve consigli dai poveri.

LA TASSAZIONE DEI RICCHI

TUTTI GLI ALTRI		RICCHI	
Lavoro	100	Lavoro	100
Tasse	30	Spendo	70
Spendo	70	Tasse *(su 100 – 70!)*	10!
		Differenza	*20!*

Tabella 17

Creare la squadra

Un altro dei motivi per cui gli impiegati e la classe media fanno più fatica a diventare ricchi è perché spesso non creano una squadra, un team, passo molto importante per diventare ricchi. Poiché non abbiamo il dono dell'onniscienza, è fondamentale

individuare persone con convinzioni potenzianti e con abilità che per noi sarebbe troppo dispendioso acquisire e che ci possano aiutare nel creare denaro. Per esempio, nell'investimento immobiliare io ho costituito una squadra composta da:

- geometra, architetto o ingegnere;
- commercialista;
- avvocato;
- notaio;
- agenti immobiliari;
- studenti dei miei corsi che mi segnalano operazioni interessanti;
- impresa di ristrutturazione;
- direttore di banca;
- finanziatori;
- un mentore;
- un broker di mutui.

Di qualunque cosa io abbia bisogno sull'immobiliare mi basta una telefonata per avere un parere tecnico, legale o di fattibilità sull'operazione. Posso valutare i rischi di un'operazione che

magari presenta problematiche legali oppure di ristrutturazione o di costruzione oppure di vincoli ambientali o paesaggistici.

Creare una squadra affiatata che funzioni non è semplice, ma è un passaggio obbligato per la libertà finanziaria. Non è detto che se domani decido di investire in immobili io abbia bisogno di avere subito una squadra al completo; di solito la si crea strada facendo, avendo però l'obiettivo di individuare persone con le quali ci piace lavorare, che siano veloci e professionali nel darci le risposte, e soprattutto che non abbiano convinzioni limitanti. Comunque il parere dato dal consulente consente di farsi un'idea e non è vincolante. Createvi un vostro modello autonomo di valutazione.

Quante volte sono stato sconsigliato da avvocati o notai di fare operazioni immobiliari che presentavano un alto grado di rischio potenziale per loro! Ma la differenza tra l'imprenditore e il professionista consiste proprio nel riuscire a vedere il valore inespresso delle operazioni oppure nel calcolare correttamente i rischi cercando di conoscere a fondo la problematica per valutare in prima persona. Sconsiglio vivamente di utilizzare amici o

parenti nella costruzione di una squadra, a meno che non vengano pagati per i loro servizi e possano essere ammoniti quando non mantengono gli impegni. La cosa più costosa che un povero si possa permettere è un consiglio sbagliato.

Il mentore

Un mentore è qualcuno che ha già scalato la montagna, che ne conosce il terreno, le scorciatoie, i dirupi e le strade senza uscita. Lui sa che cosa stai facendo, ma soprattutto sa quello che non dovresti fare tu. Più è esperto, e più andrete veloce; potrà spiegarti quel piccolo trucco che può fare la differenza, farti risparmiare tempo e denaro.

Fare il coach finanziario spesso vuol dire fare il mentore. Io, per esempio, consiglio alle persone come comprare e vendere immobili, come investire efficacemente in borsa; condivido con loro i trucchi del mestiere, suggerisco di crearsi un team di persone utili e per iniziare le faccio assistere dal mio team, se necessario. Se avere un mentore è di per sé una risorsa importante, per diventare ricchi lo è ancora di più. Perché? Perché il mentore non è emotivamente coinvolto nella tua situazione e,

avendo già vissuto alcune delle tue difficoltà, si troverà a guardare le cose da una certa distanza, e potrà consigliarti per il meglio. L'esperienza e il tempo gli danno la saggezza che metterà a tua disposizione per farti risparmiare tempo e denaro. Un mentore può colmare il divario della tua ignoranza in qualche materia, legale o finanziaria, o sul modo in cui bisogna gestire determinati rapporti. Per imparare da chi ha esperienza, porta a cena almeno un milionario al mese; se non sai dove trovarne vuol dire che stai frequentando gli ambienti sbagliati. Ti ricordo che l'ambiente potenziante è parte fondamentale di un processo di cambiamento.

Bisognerebbe avere un mentore per ogni settore che ci interessa: dallo sport, alla salute, al Wellness Finanziario. Non deve essere necessariamente una persona che conosciamo ma dovrebbe essere chiunque ci ispiri nelle scelte che ci troviamo a dover affrontare.

9

Una caratteristica importante di imprenditori e investitori: commettono errori

Il consiglio più costoso

Una delle cose più costose che i poveri possono permettersi sono i consigli di chi non è ricco, e che non ha neanche un piano per diventarlo. Tieni sempre a mente che un direttore o un impiegato di banca che ti consigliano questo o quel titolo, questo o quel fondo su cui investire, lo fanno perché il loro mestiere è di vendere un prodotto sul quale la banca guadagna.

Vuoi diventare ricco? Accetta consigli dai ricchi o da chi è sulla strada per diventarlo, e non da un povero che può avere interesse sui tuoi soldi. Così come il cibo di scarsa qualità nuoce alla salute, le informazioni di scarsa qualità arrecano danno alla ricchezza. Quando si parla di far soldi c'è molta gente povera che racconta come si fa a farli. È un po' come andare al casinò e chiedere

consiglio a quegli habitué che dopo 20 minuti hanno perso tutto e passano il resto del tempo a spiegarti come si fa a vincere alla roulette. Quando leggi le notizie finanziarie o ti vengono dati dei suggerimenti, chiediti sempre se chi ti dà consigli è ricco.

La magia degli errori

Come abbiamo imparato a camminare? Cadendo, rialzandoci e cadendo di nuovo, fino a quando siamo riusciti a restare in piedi. Lo stesso capita a chi vuole diventare ricco.

Di solito, si cerca di evitare gli errori finanziari. E questo è l'errore più grosso. Si sente spesso dire: «Investi in modo sicuro», «Non assumerti rischi». In realtà è questo il motivo per cui la stragrande maggioranza delle persone continua ad avere difficoltà finanziarie. Il problema non è quello di fare un investimento più o meno rischioso, ma di non essere in grado di gestire il rischio che ne deriverebbe. Bisogna imparare a conoscere i rischi. Se non commetti errori, e non impari a gestire i rischi, anche quelli minori, non riuscirai mai a individuare le opportunità che ti si presenteranno nel corso della vita.

L’unico modo per gestire il rischio è di conoscerlo. Quanta gente ha investito in Parmalat o in Cirio senza sapere che il rischio connesso a quel tipo di operazioni era di perdere tutto?

Alcuni anni fa stavo passeggiando con un’amica sulle rive del lago di Como. All’improvviso lei notò davanti a un terreno incolto un cartello con la scritta vendesi e il numero di telefono di un’agenzia immobiliare che lei chiamò subito. Si trattava di un’area appena ereditata da più persone di una stessa famiglia. In agenzia, lei fece la proposta di un diritto d’opzione di 3 mesi, per comprare quel terreno agricolo a un prezzo più basso del 40% rispetto alla cifra richiesta. Il diritto di opzione – che non è un obbligo – è un contratto con il quale si acquista la possibilità di comprare un bene o un servizio a un determinato prezzo, entro una determinata scadenza. La mia amica offrì 110.000 euro. Gli eredi accettarono.

Successivamente il terreno passò da agricolo a edificabile e lei trovò un acquirente al quale rivendere il diritto d’opzione a una cifra molto superiore: 1.930.000 euro. Un tale aumento di valore era giustificato da due fattori fondamentali: il terreno era

diventato edificabile e l'acquirente avrebbe costruito un albergo di lusso. Utilizzò solo due risorse: abilità e un po' di tempo, infatti non si intestò l'immobile ma cedette il contratto. Rimasi sbalordito da quell'operazione. Mi raccontò che l'aveva visto fare da altri e che questa era diventata per lei un'attività secondaria. All'inizio aveva fatto diversi errori: si era fidata di persone che credeva competenti e non lo erano, non aveva una sufficiente conoscenza degli aspetti giuridici, non aveva preso accordi scritti ma soltanto verbali. Aggiunse che questa attività all'inizio le rendeva almeno 3 o 4 volte lo stipendio che guadagnava annualmente in ufficio. Ora non lavora più per gli altri ma solo per se stessa. Tutto questo perché ha voluto rischiare e ha saputo imparare dai suoi errori.

Ogni volta che pensi che investire sia troppo azzardato, che non vuoi assumerti dei rischi con il tuo denaro, o che temi di fallire e perdere i tuoi soldi, in poche parole ogni volta che non vuoi sbagliare,

Alfio spiega

Ricordati sempre che fare errori fa parte del processo di crescita e di sviluppo.

Se invece tu poni il focus su quello che non vuoi che accada, la tua mente purtroppo andrà in quella direzione. Ricordati di creare sempre in positivo i tuoi obiettivi. Invece di focalizzarti su quello che potresti perdere, impara a minimizzare il rischio e a gestirlo con la conoscenza del campo finanziario. Ho visto fare investimenti che a prima vista sembravano pericolosi ma che, con un rischio controllato, hanno reso spesso più del 1.000%, perché gli investitori avevano saputo valutare a priori che cosa poteva andare male e avevano già un piano per uscirne.

I ricchi danno per scontato che una strategia possa essere sbagliata, e hanno sempre un piano d'azione per correggerla, se necessario. Sono ricchi non perché hanno tanti soldi, ma perché sono bravi a non perderli. Warren Buffett, uno dei più grandi investitori di tutti i tempi, dice: «Regola numero uno: non perdere soldi; regola numero due: non dimenticarsi mai la regola numero uno!»

Quando ti accorgi di aver sbagliato, la tua prima reazione è di rabbia e sconforto. Del resto, a chi piace commettere errori? Però ricordati che le avversità mettono alla prova e temprano il

carattere, rendendoti più forte. I ricchi giocano per vincere. I poveri e la classe media per non perdere. I ricchi vincono perché giocano in attacco e non in difesa.

La proporzione rischio-rendimento

La realtà è quello che noi pensiamo che sia. Essa non è per forza vera, ma lo è per noi. Per esempio, alcuni dicono che è rischioso investire, e comprano titoli di Stato perché pensano che siano senza rischio. In realtà c'è sempre un rischio in tutto, anche investendo in titoli di Stato, vedi l'esempio recente dei bond argentini. Bisogna pensare in termini di rischio-rendimento e non solo di rischio.

Per esempio, ho un amico che investe in opzioni, che è un metodo più evoluto dell'investimento in azioni. Ha un sistema con il quale investe il 5% del suo patrimonio su ogni operazione e che mediamente lo porta a perdere 7 volte su 10. È un folle? Niente affatto, perché il suo rendimento medio, da ben 6 anni, supera quello di qualsiasi fondo d'investimento tradizionale. A lui non interessa il rischio: gli interessa il rischio-rendimento dell'operazione. Le 3 operazioni che vanno bene hanno un ritorno

tanto alto da coprire le perdite delle altre 7 con un enorme margine. Invece, le persone che non vogliono perdere o che vogliono guadagnare ogni volta hanno una strategia perdente in partenza. Una strategia vincente, al contrario, include le perdite, ed è proprio con la capacità di gestire le perdite vere o potenziali che alcune persone diventano ricche.

I perdenti pensano che perdere sia inaccettabile, non se lo possono permettere e lo evitano come la peste. Scommettono solo sulle cose sicure: su uno stipendio alla fine del mese, su una pensione garantita, su interessi bancari praticamente inesistenti. I perdenti continuano a perdere e i vincenti a vincere, semplicemente perché i vincitori sanno che perdere fa parte del vincere.

Ognuno di noi ha una diversa propensione al rischio. Correre qualche rischio oggi potrebbe dire avere un futuro splendente domani. Erano gli anni Settanta negli USA, e una piccolissima società cercava un responsabile amministrativo. La paga era sotto la media, però una parte dello stipendio sarebbe stata pagata in azioni. Si presentarono due candidati: uno rifiutò e l'altro accettò il rischio. Quella società si chiamava Microsoft e oggi quel

contabile è una delle persone più ricche al mondo e continua a lavorare nella stessa azienda. Non sono gli investimenti a essere rischiosi: è l'investitore a non avere adeguate capacità per gestire il rischio.

Per essere un investitore devi avere almeno uno di questi requisiti:

- educazione finanziaria;
- esperienza;
- disponibilità liquide in eccesso.

Perché disponibilità liquide in eccesso e non semplice liquidità? Perché oltre a investire e a vivere bisogna calcolare un certo rischio. Ho visto persone fare trading con i soldi che gli servivano per mangiare. Ovviamente erano molto stressate; non è possibile, infatti, fare scelte corrette se non si è in un buono stato mentale.
Il migliore investimento, comunque, è investire su se stessi. Se pensate che l'istruzione sia costosa, provate a pensare quanto costa l'ignoranza.

Responsabilità è valore

È necessario crearsi una cultura finanziaria per capire quali sono le regole per diventare ricchi.

Oggi, essere un investitore è una cosa che tu non puoi delegare a terzi; è un tuo preciso impegno, e devi imparare a gestire il tuo denaro in modo che non sia frutto di sofferenza, bensì di gioia. Per guadagnare cifre che non hai mai guadagnato, devi diventare la persona che non sei mai stato.

Durante i miei corsi di Wellness Finanziario, tanti allievi mi chiedono: «Ci insegni a fare più soldi?» In realtà, anche se aumentassero le entrate, molti di loro sarebbero comunque in difficoltà economiche, perché quello di cui hanno veramente bisogno è di modificare le loro abitudini finanziarie. Ho clienti che, nonostante guadagnino oltre un milione di euro all'anno, sono poveri perché non hanno attività e non si sono creati entrate automatiche. Vi ricordate lo schema del cash flow del povero? Avere delle buone entrate è solo il primo passo. Bisogna anche risparmiare e investire a un tasso elevato.

Alfio spiega

Impara a controllare il denaro, o sarà il denaro a controllare te.

Vieni pagato in base al tuo tempo o al tuo valore?

Barattare il tuo tempo per il denaro è la strada che porta alla povertà. Hai mai visto un milionario che viene pagato a tempo? Se vuoi veramente crearti un patrimonio finanziario, è necessario che tu capisca che l'abilità di fare denaro è legata a quella di creare e di aggiungere valore a te stesso, di realizzare un progetto o di creare un'impresa. Il denaro non è la ricompensa per il tempo che impieghi, ma per il valore che sai offrire. Se vieni pagato poco, la responsabilità non è del tuo capo, del mercato o degli altri. È solo tua. Evidentemente offri un prodotto/servizio che vale poco. Il tuo capo non ha il controllo sul tuo valore. Tu sì.

I ricchi hanno entrate multiple e spesso diversificate. Oltre al tuo lavoro, quali altre entrate hai? Se non ne hai, devi incominciare a pianificarne alcune.

Un ricco viene pagato più volte per unità di tempo. Ovvero, mentre svolge un lavoro, ha altre entrate che gli fruttano. Per

esempio, se ha due aziende, riceve soldi da due fonti diverse contemporaneamente. Se affitta delle proprietà, riceve entrate anche da quelle. Incominciate a cercare entrate residue, almeno una all'anno, e in pochi anni sarete liberi di decidere se lavorare o meno.

Gli interessi che si percepiscono dagli investimenti si creano anche mentre si dorme. Quante delle tue entrate sono continue, cioè non richiedono il tuo tempo e la tua attenzione? L'inventore che ha brevettato l'indicatore di carica che si trova sulle piccole batterie Duracell per ogni pila venduta riceve dalla casa che le fabbrica pochi centesimi. Se consideri che si vendono in tutto il mondo milioni e milioni di queste batterie, puoi immaginare a quanto ammontino le sue entrate continue ogni giorno.

Entrate continue vengono prodotte, per esempio, anche da certificati di deposito, dai BOT, CCT o BTP, da investimenti che generano dividendi, da affitti sugli immobili, da aziende, da commissioni, da royalty su libri, CD, video o film, software e giochi, da brevetti e altri diritti, da siti internet per vendite 24 ore su 24 e altre attività di network marketing che comunque non

implichino la necessità di lavorare.

Una delle caratteristiche fondamentali dei milionari è la loro abilità mentale di separare il fare soldi dalla necessità di passare il tempo a farli. Non c'è alcuna relazione tra fare soldi e passare tempo a farli. Scopri come puoi essere pagato più volte per unità di tempo e come aggiungere nuove entrate automatiche. La maggior parte delle persone non ci ha mai pensato e non ha mai incominciato a guardarsi intorno per vedere come si fa.

10

Utilizzare il denaro di terzi

Uno degli aspetti fondamentali del successo dei ricchi è la capacità di attrarre il denaro di terzi (OPM, *other people's money*). Ogni volta che faccio corsi sento persone che dicono: «Non ho soldi, non posso investire». Tutte le grosse società utilizzano denaro di terzi. È quindi indispensabile riuscire a utilizzare questa importantissima leva perché è il modo con il quale accelerare incredibilmente il processo verso la ricchezza. Ricordate possibilità contro risorse? I ricchi sono attratti dalla possibilità anche se in quel momento non hanno risorse. La famiglia è il primo posto dove chiedere soldi per investire. Spesso esistono ottime possibilità finanziarie inespresse e capitali che attendono di essere utilizzati a fronte di una remunerazione.

Famiglia e parenti

Nel momento in cui incominciamo a chiedere soldi, dovremo guardarci allo specchio e domandarci:

- «Se chiedo denaro a queste persone, sarò in grado di continuare a vederle ogni giorno, ogni settimana, ogni mese, ogni festa famigliare e gestire la pressione del business e delle loro aspettative nei miei confronti?»
- «Il fatto che io chieda loro del denaro può influenzare la nostra relazione?»
- «Si sentiranno sotto pressione?»
- «Sono in grado di gestire una loro risposta negativa?»
- «Possono veramente affrontare l'investimento?»
- «Sono in grado di garantire l'investimento o di affrontare eventuali conseguenze negative?»
- «Se non fossero famigliari, chiederei loro di investire?»

Se siete in grado di rispondere serenamente a queste domande, potete andare avanti nell'individuare, all'interno della famiglia, le persone che meglio si adattano al ruolo di investitore insieme a voi. Sceglietele in base a:

- Maturità ed esperienza: sono in grado di capire l'opportunità di business oppure possono solo giudicare quello che state facendo?

- Situazione finanziaria: hanno una situazione finanziaria che permette loro di fare investimenti?
- Competenze particolari o contatti: se hanno esperienze rilevanti nel business, non solo possono aiutarvi nel darvi denaro, ma possono fornirvi anche preziose informazioni o essere co-interessati ad aiutarvi.

Network di conoscenze personali

Il network di conoscenze personali è un altro punto dell'OPM. La cosa più semplice è cominciare a stendere una lista di persone che fanno parte del vostro network di conoscenze, e valutare quali possono essere degli investitori:

- il vostro circolo di amici più intimi;
- persone con le quali intrattenete relazioni d'affari, direttamente oppure attraverso la vostra compagna o il vostro compagno;
- professionisti con i quali vi state relazionando (medici, dentisti, avvocati, commercialisti, architetti e ingegneri);
- persone relative al vostro circolo sportivo, hobbistico o culturale;

- il vostro capo, i vostri colleghi, i fornitori;
- i compagni di scuola.

Non dimenticatevi che alcuni di questi investitori potrebbero essere *no cash investors*, ovvero persone che possono contribuire in modo importante alla vostra leva o vi possono creare opportunità strategiche, oppure possono partecipare attraverso quello che chiameremo crediti di firma.

Prepararsi ai «No»

La lista che avete creato potrebbe includere dalle 25 alle 50 persone, oppure diverse centinaia. Una delle cose a cui dovete essere preparati è che non tutti sono disposti a fare investimenti che escono dalle tradizionali istituzioni finanziarie. Preparatevi quindi a sentirvi dire: «No», soprattutto dai famigliari che non vi vedono ancora come un investitore. Ma più cresce la vostra esperienza, più successo potete mostrare e più facile diventa attirare capitale di terzi.

«Business Angels»

La più famosa storia che riguarda questo tipo di investimento è

quella di un manager di Intel che ha dato un po' di liquidità e qualche garanzia personale alla banca per far partire la sua società che aveva come sede il suo garage. Questa società si chiamava Apple Computer. I *Business Angels* non sono altro che persone con una buona capacità finanziaria che investono in operazioni di business allo scopo di ottenere un alto ritorno dall'investimento. Di solito investono dall'1 al 5% del proprio portafoglio in attività ad alto rischio ma anche ad alto potenziale. Un buon commercialista e un buono studio legale possono mettervi in contatto con una serie di business angel.

L'investitore senza soldi

Non è necessario che il vostro investitore abbia del denaro; potrebbe semplicemente dare quello che viene considerato un credito di firma, ovvero una fideiussione. Tecnicamente è la banca a mettere i soldi, e il nostro investitore garantisce unicamente con la sua firma il rimborso da parte vostra della somma dovuta all'istituto di credito. È particolarmente utile, per esempio, quando si hanno 200.000 euro investiti in titoli di Stato e non si vuole utilizzare questo capitale che comunque è in giacenza presso la banca. A quel punto si può proporre al nostro

investitore un rendimento extra da questi soldi, semplicemente garantendo per voi. Un altro caso tipico sono le persone con una buona capacità di produrre reddito ma con pochissimi risparmi. Anche in questo caso, le banche prestano volentieri denaro garantito da questi soggetti.

Nei precedenti capitoli avete potuto notare come pensano un investitore o un imprenditore. Ora chiedetevi: quanto è diverso dal loro il vostro modo di pensare?

11

Diventare milionari lentamente

Ci sono due modi per diventare milionario: uno lento e uno rapido.

Incominciamo da quello lento. Nell'arco della vita, per diventare milionario in modo tranquillo e sicuro devi mettere da parte un po' di più di 1 euro al giorno, per 57 anni, ed essere in grado di farlo fruttare un 10% all'anno. Quindi, con un po' di disciplina, è possibile accumulare 1 milione di euro in contanti. Oppure potresti mettere da parte 2 euro al giorno per 50 anni, o 3 per 46 anni. Questo per dirti che se risparmi 1 solo euro al giorno per il resto della tua vita arriverai senza fatica ad avere una bella cifra che, insieme alla pensione, permetterà a te e ai tuoi cari di vivere serenamente. Ma quanti pensionati conosci che hanno 1 milione di euro in contanti? Io, pochissimi.

I fattori determinanti per riuscirci sono 3:

1. Il tempo. Prima incominci, e prima riesci a far fruttare i tuoi soldi.
2. Il tasso con il quale riesci a farli fruttare. Anche se il 5 o il 10% non sono dei tassi alti, come hai visto in precedenza quando abbiamo parlato di ROI e ROE, risparmiando solo 1 euro al giorno e riuscendo a investirlo al 20% annuo, diventeresti milionario in poco più di 31 anni.
3. La quantità di denaro che riesci a risparmiare. Ovviamente, se risparmi più di 1 euro al giorno, diventerai milionario prima. Dunque, se cominci a risparmiare il 15% del tuo stipendio, prima o poi diventerai ricco. Il 15% ti sembra troppo? Se non riesci a risparmiarne il 15% dovresti fare in modo o di aumentare le entrate o di contrarre le spese. Per chi ha un reddito medio-basso risparmiare il 15% vuol dire rinunciare a piccole cose che non cambiano sostanzialmente la qualità della vita, per avere un beneficio enorme in futuro.

Facciamo un esempio sui costi della procrastinazione. Supponiamo che tu riesca con costanza a risparmiare 200 euro al mese per i prossimi 20 anni e che il tuo target di rendimento sia del 20% annuo, e ti assicuro che non è moltissimo, se investi in

immobili. Ti ricordi dell'esempio? Il ROE era addirittura oltre il 170%. Se hai dei dubbi sul fatto che gli immobili diano un tale rendimento ti consiglio di frequentare un mio corso di Wellness Finanziario. Con 200 euro al mese per 20 anni al 20% si raggiungono circa 540.000 euro, che equivalgono a più di 1 miliardo delle vecchie lire. Adesso supponi di iniziare con un anno di ritardo, quindi per 19 anni al posto di 20. Rifacendo i calcoli, ti troverai con 440.000 euro al posto di 540.000, cioè 100.000 euro in meno! E questo sarebbe il costo della procrastinazione se non iniziassi oggi a risparmiare 200 euro al mese.

Ritardare gli investimenti costa caro. Ogni giorno di ritardo ti costerebbe quasi 300 euro. Infatti, se dividi 100.000 euro per 273 (giorni lavorativi), perdi più di 300 euro per ogni giorno di ritardo nei tuoi investimenti, e cioè circa 12 euro all'ora nell'arco di 24 ore, ovvero 34 euro per ora contando una giornata lavorativa di 8 ore. Anche questa volta, è la disciplina ciò che può fare la differenza tra una vita misera e una eccezionale.

Adesso facciamo un altro esempio. Supponiamo che vuoi comprare una nuova macchina e che decidi di ridurre i tuoi versamenti mensili da 200 a 100 euro al mese. In 20 anni, invece di avere 540.000 euro in banca, ne avresti soltanto 316.000, e ti ritroveresti per sempre con una vecchia macchina. Con 224.000 euro in più, avresti potuto comprarti due macchine nuove, addirittura una Ferrari e una Porsche.

Un risparmio del 15% del reddito di una persona della classe media cambia di molto poco il suo stile di vita. Mi dirai: se è così semplice, perché non siamo tutti milionari? Il vero problema è la mancanza di disciplina e la procrastinazione… e magari perché nessuno ci ha pensato o ha fatto i calcoli.

12

Gli strumenti del Wellness Finanziario

Diventare milionari velocemente: investire in immobili

Come avrete capito, non sono un tipo che investe sperando di guadagnare lentamente. Sono, al contrario, piuttosto aggressivo. Credo che gli immobili costituiscano in assoluto l'investimento migliore soprattutto per chi inizia.

Riflettiamoci. La prima regola è che i soldi si fanno quando si compra, e non quando si vende. Supponiamo che abbiate 100.000 euro da investire. Come si sa gli immobili sono, per la maggior parte degli italiani, un ottimo investimento.

Quanta ricchezza in immobili potete comprare con un investimento di 100.000 euro? Potete comprare una proprietà da 100.000 euro, ma anche, sottoscrivendo un mutuo del 50%, una da 200.000 euro. Oppure, con un mutuo del 66%, una proprietà da 300.000 euro, o, con uno dell'80%, un immobile da 500.000. Per l'acquisto di una proprietà si ricorre di solito al prestito bancario.

Infatti le banche non prestano denaro per acquistare azioni, obbligazioni, diamanti o oro, ma per acquistare immobili. Considerate una cosa: se le banche non pensassero che il business fosse intrinsecamente sicuro, vi presterebbero i soldi a un tasso basso? Se avete un'azienda, sapete bene che le banche vi prestano i soldi a un tasso molto più elevato. Nell'investimento immobiliare il vantaggio della leva è abbastanza evidente.

Se avete comprato un immobile da 500.000 euro con un mutuo dell'80%, e il suo valore sale del 10%, cioè di 50.000 euro, il ritorno del vostro investimento iniziale di 100.000 euro, quello che vi è servito per ottenere il mutuo, è già del 50%. Invece, se le vostre azioni salgono del 10%, i vostri titoli passano da 100.000 euro a 110.000 euro, con un guadagno di soli 10.000 euro. Questo vale per la maggior parte degli investitori in azioni. È chiaro che la leva è in entrambe le direzioni: se tutto va giù del 10% avrò una perdita in entrambe le situazioni. Perché l'investimento immobiliare è uno dei migliori?

L'80% dei ricchi investe in immobili

Da un mio studio fatto risulta che se aveste messo 10.000 euro in

fondi d'investimento dal 1995 al 2005, oggi ne avreste 17.870. Il 78,70% in più in 10 anni. Se con la stessa cifra si fosse comprato un immobile da 100.000 euro, cioè con i 10.000 di anticipo e 90.000 euro di mutuo, oggi, dopo 10 anni, l'immobile varrebbe 168.400 euro. Ciò vuol dire che 10.000 euro avrebbero generato 68.400 euro di ritorno. Ben il 684% in 10 anni. Anche se calcoliamo qualche punto percentuale di costo del mutuo, ho sempre una bella differenza.

Facciamo un altro esempio: supponiamo che abbiate 20.000 euro da investire. Avete due scelte:

- Investire in un fondo che rende in media il 5% annuo, cosicché dopo 12 anni avreste 35.917 euro.
- Investire i 20.000 euro in una casa che ne costa 200.000 con un mutuo bancario di 180.000 euro. Supponiamo che con l'affitto paghiate solo le rate del mutuo e le spese condominiali della casa, senza guadagnare neanche 1 euro; se l'immobile si rivaluta del 5% all'anno, dopo 12 anni la proprietà vale 359.171 euro, e quindi i vostri 20.000 euro iniziali sono diventati oggi ben 159.171 euro. Una bella differenza! Senza contare il guadagno in conto capitale avendo pagato una parte

del mutuo. Infatti la rata pagata dall'affittuario contiene sia gli interessi passivi sia una quota di capitale.

L'unico investimento per il quale le banche prestano soldi volentieri

Nel momento in cui comprate un immobile da 100.000 euro, qual è il valore della proprietà? Dipende: potreste aver preso una fregatura e aver speso 100.000 euro per un fabbricato che ne vale 90.000. Oppure, al contrario, aver pagato 100.000 euro per un immobile da 150.000 e aver concluso quindi un buon affare. Ma provate a ragionare: se il perito della banca valuta l'immobile 90.000 euro, credete che la banca vi presterebbe ancora i soldi? No.

È difficile prendere grosse fregature con gli immobili perché lo scarto di qualche punto percentuale può esistere ma non è mai enorme. Credete che nessuno venda un immobile da 150.000 euro a 100.000? Be', in tal caso, quando vi troverete di fronte a un vero affare la vostra mente non riuscirà a distinguerlo e a vederlo. Vi direte che è troppo bello per essere vero. Affari del genere capitano tutti i giorni: persone che devono partire

immediatamente, che cambiano città, Stato, che si separano o che divorziano, eredi che devono pagare le imposte eccetera. In certe condizioni di mercato è più facile, in altre meno. Ma esistono. I *don't wanters*, cioè quelli che per qualche motivo devono vendere al più presto e non vogliono più l'immobile. Rappresentano solo il 3% del mercato. E ai miei corsi sugli investimenti immobiliari spiego come trovarli.

Altre particolarità dell'investimento immobiliare

Quando comprate un immobile del valore di 100.000 euro, potete fare personalmente qualcosa per aumentarne il valore?

Certo che sì! Per esempio, ridipingere le pareti. Mi è capitato spesso di vedere case acquistate a 100.000 euro, ridipinte, e vendute a 120.000 euro. Ma com'è possibile che 300 euro di vernice possano aumentare di 20.000 euro il valore della casa? Semplice: in una società dove si vuole tutto subito, spesso la gente è pigra e non si vuole occupare di determinate faccende. Ma potreste anche rifare l'impianto elettrico, cambiare il bagno, installare una porta blindata o un allarme, rifare i serramenti, dare semplicemente una bella ripulita oppure sistemare il giardino,

incrementando di molto il valore di un immobile. È come vendere un'auto con la carrozzeria sporca o pulita e lucidata. Si avrà l'impressione che valga di più.

Le regole per acquistare immobili

Vorrei condividere con voi qualche semplice regola.

1. Comprate immobili solo nelle vostre immediate vicinanze e interessatevi esclusivamente ad appartamenti o piccole villette. State alla larga dal resto, soprattutto da terreni e immobili non abitativi, almeno all'inizio.
2. Prendete un territorio e diventate esperti di esso; leggete le riviste di settore, confrontate le valutazioni, verificate i prezzi al metro quadro. Andate nelle agenzie immobiliari di zona e informatevi.
3. Individuate venditori altamente motivati: chi ha problemi di soldi, chi lascia la casa per trasferirsi, chi non ha voglia di occuparsene, chi è malato, chi eredita, chi ha problemi legali (state attenti, in questo caso, e fatevi consigliare da un avvocato perché si possono fare affari vantaggiosissimi a patto di gestirli sapientemente dato che hanno un rischio aggiuntivo

che va conosciuto e gestito), chi sta divorziando, o chi sta dividendo società o chi le sta vendendo. Ci sono molti modi per trovare venditori altamente motivati come, per esempio, i giornali di annunci gratuiti, sui quali possiamo anche fare un'inserzione oppure possiamo informarci presso gli agenti immobiliari, gli amici e i conoscenti, il direttore della banca, le aste giudiziarie, i commercialisti e gli avvocati.

4. Decidete quale tecnica di leva utilizzare, come per esempio denaro di terzi. Se non avete soldi né capacità di credito avete bisogno di partner che possano aiutarvi. Ma quando si ha un buon affare tra le mani non è mai difficile trovare qualcuno pronto a investire e a dividere gli utili. Perfino i più ricchi al mondo hanno bisogno di partner per le loro operazioni.
5. Fate un'offerta scritta, mai accordi verbali. Fatevi consigliare da un legale o contattatemi per avere maggiori informazioni sui corsi e sugli investimenti immobiliari.
6. Comprate un immobile senza soldi e rivendete il compromesso. È una cosa assolutamente fattibile nonostante spesso gli agenti immobiliari non sappiano nemmeno che cosa voglia dire comprare e vendere un compromesso, e cioè stipulare un contratto dove ci si impegna ad acquistare un

immobile (senza intestarselo) e rivendere il contratto senza mai diventare proprietari dell'immobile. È solo una questione di conoscenze: se pensate di poterlo fare, allora troverete anche i venditori disposti a cedervi l'immobile e i compratori disposti a comprarvelo.

Come investire in immobili senza soldi: il finanziamento al 100%

Adesso passiamo in rassegna le credenze limitanti. «Sì, ma non esistono i mutui all'80% o al 100%.» Cercate su internet alla voce «mutui»: ne trovate quanti volete. «Non esistono affari di questo genere.» Questa è una delle credenze limitanti che sento anche dagli agenti immobiliari, ovvero chi fa questo per mestiere. Il nostro cervello è un sistema cibernetico e va alla ricerca di quello che gli viene chiesto.

Lo stesso succede con gli immobili: se cercate gli affari il vostro cervello sarà settato sull'individuarli. Incomincerete a notare se le persone parlano di ciò che vi interessa per vedere se potrebbero essere potenziali partner, oppure inizierete a leggere annunci sui giornali o passando davanti a una vetrina con un cartello vendesi

valuterete se è il caso di fare una telefonata. Diventare esperti in un settore o in una zona richiede pochissimo tempo, basta prendere uno di quei giornalini gratuiti e cominciare a vedere qual è il valore di un monolocale, di un bilocale, di un trilocale e così via. È necessario sapere qual è il valore di un immobile al metro quadro nelle varie zone e cominciare a fare offerte.

La regola numero uno nell'investimento immobiliare è che i soldi si fanno quando si compra e non quando si vende. L'immobile dovrebbe essere acquistato ad almeno il 30% di sconto. L'altra regola è fare offerte, ovvero non accontentarsi di quello che propongono le agenzie e i privati ma contrattare sempre per cercare di ottenere un prezzo migliore.

Se il prezzo richiesto è 100, se offro il 100% otterrò il 100% di chiusura. Se il prezzo richiesto è 100 e io offro il 90%, otterrò l'80% di chiusura del contratto. Se offro l'80% otterrò circa il 20% di possibilità di chiudere il contratto. Offrendo il 70% otterrò il 5% di chiusura di contratti per acquistare un immobile. Quindi non abbiate paura: fate offerte con almeno il 30% di sconto. Verranno rifiutate 9 volte su 10. Ma quando una verrà accettata,

sapete che quello è un affare.

Gli speculatori immobiliari

In italiano speculatore ha un'accezione negativa, indica infatti qualcuno che ottiene un guadagno a discapito di qualcun altro. In realtà quella dello speculatore è una figura importantissima in qualunque mercato, dato che la sua attività contribuisce a calmierare i prezzi e offre liquidità al mercato.

In che modo? È semplice: uno speculatore compra a un prezzo basso, tipicamente aggiunge valore all'immobile e lo rivende a un prezzo leggermente al di sotto del prezzo di mercato. Perché? Perché per l'investitore immobiliare ciò che conta sono il ROI e il ROE. E più velocemente riesce a vendere gli immobili, più i due indicatori saliranno. Per questo motivo lo speculatore deve e vuole vendere velocemente.

Il mercato immobiliare sale non a causa degli speculatori, ma per gli investitori immaturi che comprano a qualunque prezzo case con un valore reale più basso, sperando che si rivalutino nel tempo. Esattamente ciò che accade in borsa: quando entra la

massa significa che è ora di uscire o di cambiare strategia. Inoltre lo speculatore offre liquidità, ovvero rende un bene non liquido, come un immobile, liquido, e questo livella i prezzi ed evita brusche oscillazioni del mercato.

Pensate a che cosa succederebbe se ci fossero solo persone che acquistano gli immobili per abitarli e vendessero un immobile solo per acquistarne un altro. Il mercato si fermerebbe e i costi sarebbero disomogenei perché è lo speculatore che cerca le opportunità anche dove non ci sono e impiega dei capitali per costruire, ristrutturare o modificare la destinazione d'uso di un immobile per renderlo abitabile. Chi non specula avrebbe difficoltà a vendere se non trovasse acquirenti e se ci fosse meno richiesta sul mercato. È giusto che a fronte di queste due importanti funzioni lo speculatore venga remunerato.

Altri tipi di investimento senza soldi

I buoni affari non sono lì ad aspettarvi: vanno cercati; è un lavoro che ha bisogno di perseveranza e di un po' d'impegno, ma dà la libertà finanziaria. Avere soldi e impegnarsi per generare nuove entrate vuol dire avere poi più tempo e più soldi per migliorare la

qualità della nostra vita e di quella dei nostri cari. Non c'è alcuna magia, nel cercare e trovare proprietà con uno sconto significativo sul valore attuale di mercato. Per esempio, io uso i giornali di annunci gratuiti, i giornali specialistici di case, a volte gli agenti immobiliari e, molto spesso, capto notizie di persone che vogliono liquidare un immobile, oppure che non ci hanno magari neanche pensato e quando chiedi loro se vogliono vendervelo, accettano.

Le aste giudiziarie che si tengono in tribunale o i fallimenti sono un altro buon sistema per fare affari. Potete anche mettere annunci sui giornali come: «Privato acquista rapidamente appartamenti o uffici», e lasciare il vostro numero di telefono. Se nessuno vi contatta provate a modificare leggermente il testo e fate degli esperimenti. Anche internet e i siti immobiliari sono un'ottima opportunità per individuare le possibilità di acquisto.

Sviluppa subito le conoscenze dell'investimento immobiliare. Iscriviti a un corso che ti spieghi come fare e che ti dia la conoscenza degli investimenti immobiliari che dovresti altrimenti acquisire in anni di esperienza.

13

Diventare ricchi velocemente: investire in aziende

Chi è un imprenditore?

Un imprenditore è colui che risolve problemi in cambio di profitto. È un *problem solver*. Se tu venissi pagato in base al numero di problemi risolti, vorresti avere la responsabilità di tanti o pochi problemi di altri? Le aziende sono di gran lunga, secondo me, il sistema più veloce per fare tanti soldi. Però sono anche il sistema più complesso. Infatti, un buon imprenditore deve avere capacità di marketing, legali e finanziarie, commerciali e di comunicazione fuori del comune. Deve essere un leader, gestire le altre persone, avere una visione su dove vuole portare l'azienda.

Fortunatamente queste sono tutte abilità che possono essere imparate. Se usata bene, l'azienda fornisce un'enorme leva, ed è quindi per questo motivo che le persone ricche di solito sono imprenditori. È capitato spesso di vedere aziende con 1 o 2 dipendenti decollare e nel giro di poco tempo impiegare 100 o

200 persone, e un investimento di poche migliaia di euro trasformarsi in un capitale di milioni di euro.

***

In estrema sintesi una società parte dall'iniziativa di un singolo o di alcuni soci che hanno idee da sviluppare, un capitale e che sono disposti a rischiare nella società.

Le idee da sviluppare sono le più svariate, e internet ne ha enormemente ampliato la gamma. Si va da quelle relativamente semplici nelle quali i neoimprenditori propongono servizi già diffusi sul mercato e da loro svolti precedentemente come dipendenti di altre società, fino alle iniziative relative a prodotti/servizi totalmente innovativi per cui non esiste ancora neanche un mercato: come, per esempio, nel mio caso. Quando ho deciso di costituire una società di formazione finanziaria, quella realtà fino a quel momento non esisteva sul mercato italiano. Il vantaggio più grande è di essere stato il primo e quindi di avere avuto il tempo di organizzarmi e di crearmi un *brand*, lo svantaggio è che non sempre è semplice, da prodotti o servizi

totalmente nuovi, creare una domanda.

Per far nascere una società bisogna quindi assemblare 3 elementi fondamentali:

1. le persone: i soci che hanno deciso di costituire la società, e quindi gli imprenditori o l'imprenditore;
2. le idee: che cosa la nuova società vuole offrire sul mercato;
3. il capitale: ovvero l'investimento iniziale su cui la società può contare con certezza perché versato dai soci.

I 3 elementi, messi insieme, creano una catena che verrà messa in tensione con l'inizio dell'attività. La resistenza della catena è pari a quella dell'anello più debole.

***

I soci operativi di una società ideale dovrebbero essere diversi nelle caratteristiche personali, ma di estrazione socio-culturale simile.

Una società dovrebbe essere costituita da 3 aree operative che si spartiscono la gestione dei settori principali. È preferibile che il socio finanziatore (quando esiste) non sia operativo, per non alterare gli equilibri interni tra i soci operativi. I 3 reparti si dividono in chi vende, chi produce e chi controlla.

1. Chi vende deve essere portato al contatto umano, ottimista, capace di reagire positivamente agli inevitabili no (anche i migliori venditori ricevono più no che sì), in grado di trattenersi dal fare ai clienti promesse che l'azienda non è poi in grado di mantenere. Importanti sono perciò la comunicativa personale e la capacità di pianificare strategie di vendita e di marketing.
2. Chi produce deve possedere spiccate capacità ed esperienze tecniche per poter gestire l'area della produzione, che si tratti di prodotti o di servizi. Deve saper gestire tempi e risorse e possedere doti manageriali.
3. Chi controlla deve porre attenzione nel mettere sempre a confronto i costi e i benefici di ogni attività dell'impresa. La sua funzione è spesso quella di frenare (ma non in modo miope) gli eccessivi entusiasmi e la propensione alle spese del

responsabile commerciale.

I finanziamenti alternativi

In Italia il principale finanziamento alternativo al capitale sociale è stato in passato quello richiesto alle banche. Oggi con la globalizzazione e l'avvento di nuove forme di investimento (*venture capital*, quotazioni in borsa eccetera) il problema del finanziamento delle società ha altri possibili sbocchi. Non tutti i finanziamenti sono uguali, in quanto chi finanzia ha obiettivi precisi di ritorno del suo investimento, che possono non coincidere con quelli dei soci.

Bisogna quindi avere molto chiara in mente la differenza esistente tra il «capitale di rischio» (fornito dai soci e potenzialmente a fondo perduto) e i prestiti di varia natura, che dovranno essere restituiti a volte proprio quando se ne ha maggior bisogno. Vi ricordo che le banche prestano soldi a chi li ha o a chi è in grado di dimostrare la capacità di restituirli.

La determinazione dei prezzi

Il margine di gestione, o margine operativo lordo, è il migliore

amico dell'imprenditore. Per i neoimprenditori spesso la strategia vincente sembra essere quella di presentare prezzi molto competitivi, a volte solo per perseguire una smodata voglia di crescere. Non sempre però i prezzi bassi garantiscono la conquista di nuovi mercati, anche se in molti casi non si ha alternativa.

Quando si opera con margini ridotti, qualsiasi imprevisto porta in passivo la gestione, e non sempre il capitale iniziale consente la copertura delle perdite. Il sistema di controllo di gestione è essenziale fin dalle prime fasi operative di una società per permettere all'imprenditore di conoscere lo stato di salute della sua società. La cosa più importante che ho imparato non è tanto sapere quanti sono i costi e quanti i ricavi, ma saper gestire il cash flow, ovvero il flusso di cassa.

L'errore tipico di tecnici, ingegneri e persone di formazione tecnico-scientifica, che non hanno esperienza commerciale, è ritenere di avere avuto un'idea talmente brillante che il mercato sarà entusiasta nel recepirla. Invece, l'idea quasi mai è così geniale, e comunque, anche se lo fosse, non è detto che abbia automaticamente un successo commerciale. Non è il prodotto a

vendere, ma il sistema. Bisogna sempre tener presente che le società che nascono per sfruttare idee innovative, oltre alle normali difficoltà che devono superare nella fase iniziale, dovranno affrontare con successo anche quelle legate alla creazione del mercato o che si incontrano nella sostituzione di soluzioni vecchie, ma collaudate e funzionanti.

La mancanza di focus

È importante per ogni società individuare bene la propria missione. Spesso, all'inizio ha difficoltà ad acquisire clienti, perciò tende a prendere azioni non focalizzate sull'attività specifica dell'azienda. Questo non consente alla società di specializzarsi e di accumulare un *know-how* che la renda più competitiva.

L'eccesso di focus

La specializzazione è in genere un vantaggio per una piccola società, ed è necessaria per ricavarsi nicchie di mercato relativamente al riparo dalla concorrenza di società più grandi. Il mercato, però, è sempre in evoluzione, e una specializzazione molto richiesta oggi può diventare rapidamente obsoleta. La

diversificazione delle attività è spesso necessaria per superare periodi di variabilità del mercato.

Nella vita e nel lavoro è impossibile non commettere errori, quando si prendono decisioni, però è molto importante evitare quelli più catastrofici e saper riconoscere rapidamente gli errori commessi limitandone così i danni. Questa è certamente una delle caratteristiche più importanti che deve avere qualsiasi imprenditore. Il sistema di controllo di ogni società deve evidenziare tempestivamente gli errori commessi e avere la possibilità di pianificare anche finanziariamente il futuro.

L'inerzia del mercato

Spesso il neoimprenditore è molto ottimista sulla disponibilità dei clienti a sostituire i loro fornitori abituali. Specie nei servizi, esiste un consolidato rapporto di fiducia tra fornitore e cliente che rende difficile la sostituzione di un fornitore. I principali motivi che contrastano la sostituzione di un fornitore sono:

- contratto di fornitura in vigore non rescindibile;
- servizio ricevuto soddisfacente;

- prezzi e tariffe richiesti ad altri superiori;
- cliente non sensibile alla riduzione dei costi;
- costi legati al cambiamento del fornitore troppo elevati.

Questo insieme di fattori rende l'attività imprenditoriale molto più difficile di quanto previsto, soprattutto se si opera in un mercato saturo e molto concorrenziale.

Perché le aziende falliscono? Sembra che l'80% delle aziende neocostituite chiuda entro 2 anni e un altro 10% entro 5 anni. Il motivo apparente per cui le imprese falliscono sembra che sia la sottocapitalizzazione e la mancanza di fondi. In realtà i motivi sono altri.

1. Mancanza di formazione adeguata dell'imprenditore. L'imprenditore è deficitario in una o più delle aree importanti dell'azienda, come il marketing, le vendite, l'amministrazione e il controllo, la leadership e la gestione del personale.
2. L'imprenditore non ha appropriate relazioni o capacità di crearle. Il business moderno è basato sulle relazioni, non averle o non avere la capacità di tesserle non permette

all’azienda di vendere, produrre o reperire capitali.

3. Il giusto mentore. In Italia il mentore non è una figura diffusa mentre negli USA sì. Il mentore (come già spiegato a pagina 142) è quella persona che ha già l’esperienza che ci serve e a cui possiamo rivolgerci nei momenti di difficoltà. È qualcuno che si trova già nel posto in cui vorremmo essere e che ha l’esperienza che vorremmo avere. Esistono però attività imprenditoriali in cui il mentore è d’obbligo, come il *network marketing*.

Creare un’azienda con l’obiettivo che possa nel più breve tempo possibile diventare una voce attiva dello stato patrimoniale e dare entrate automatiche dovrebbe essere il focus di ogni imprenditore. Rendere l’azienda autonoma e in grado di crescere non in modo indipendente dall’imprenditore dovrebbe essere il passo successivo.

14

Diventare ricchi velocemente: il network marketing

Un sistema semplice

Uno dei sistemi più interessanti, e più semplici dal mio punto di vista, per decidere di diventare imprenditore è il network marketing, o marketing multilivello. Si tratta di un sistema che si basa sull'acquisto di prodotti/ servizi, di cui a nostra volta diventiamo venditori reclutando altri venditori per guadagnare attraverso di loro.

In Italia, questo metodo non gode della fama che meriterebbe perché purtroppo è stato associato a eventi e a situazioni non sempre trasparenti e che hanno rovinato l'immagine di questo sistema. Alcune aziende sono partite e hanno reclutato migliaia di venditori e poi non sono state in grado di mantenere le promesse fatte. Esiste, tuttavia, un buon numero di aziende che usano proprio questo modello con successo. Se andate a una riunione di una società che utilizza questo metodo di commercializzazione

per i propri servizi e prodotti, vi renderete conto che è un business nel quale si può diventare ricchi e che ha, di solito, ottimi prodotti. Questi motivi non sono i soli per cui vi dico di prendere in considerazione il network marketing. Anche se un gran numero di milionari viene proprio da lì, la vera ragione è ciò che questo modello sottende.

Una volta individuata un'azienda, verificate il suo piano di formazione. Trovate persone che vi insegnino le basi e gli strumenti. Questi vi saranno utilissimi non solo nel business in sé, ma anche nella vostra vita verso l'indipendenza finanziaria. Chi è coinvolto in questo tipo di attività ha una serie di caratteristiche.

1. Vuole aiutarti a ottenere dei risultati. I suoi risultati infatti derivano in gran parte dai tuoi. Quale migliore opportunità di vincere se non quella di avere persone sinceramente interessate a farti migliorare?
2. Ama insegnare e imparare. La formazione e il reclutamento di altre persone che, a loro volta, devono imparare a comunicare e a trasferire questi concetti, sono alla base del network marketing.

Gestire una struttura di network marketing non è uno scherzo: richiede qualità e dedizione fuori del comune. Di solito i vertici della struttura sono manager preparati e competenti, lo so per esperienza diretta. Il network marketing è una delle migliori scuole di successo che io conosca. Soprattutto, è una organizzazione meritocratica: chi insegna ha, a suo tempo, imparato lungo la strada ed è, allo stesso momento, in grado di insegnare:

- le convinzioni e caratteristiche delle persone di successo;
- la capacità di comunicare e la leadership;
- il superamento di paure e dubbi;
- il superamento del rifiuto;
- la capacità di vendere;
- l'abilità nel gestire e motivare i collaboratori.

Indipendentemente da quanto guadagnate nel net-work marketing, queste abilità e competenze vi vengono trasmesse e vi resteranno per tutta la vita. Potrete perdere tutto, ma quello che sapete non potrà mai portarvelo via nessuno. Come abbiamo detto, per diventare ricchi dovete essere o imprenditori o investitori.

Utilizzate il network marketing e vi renderete conto che è un sistema poco costoso; sviluppatelo e tenetevi in contatto con le persone che ottengono sistematicamente dei risultati. È importante che nel vostro ambiente ci siano, soprattutto ai vertici, persone di successo.

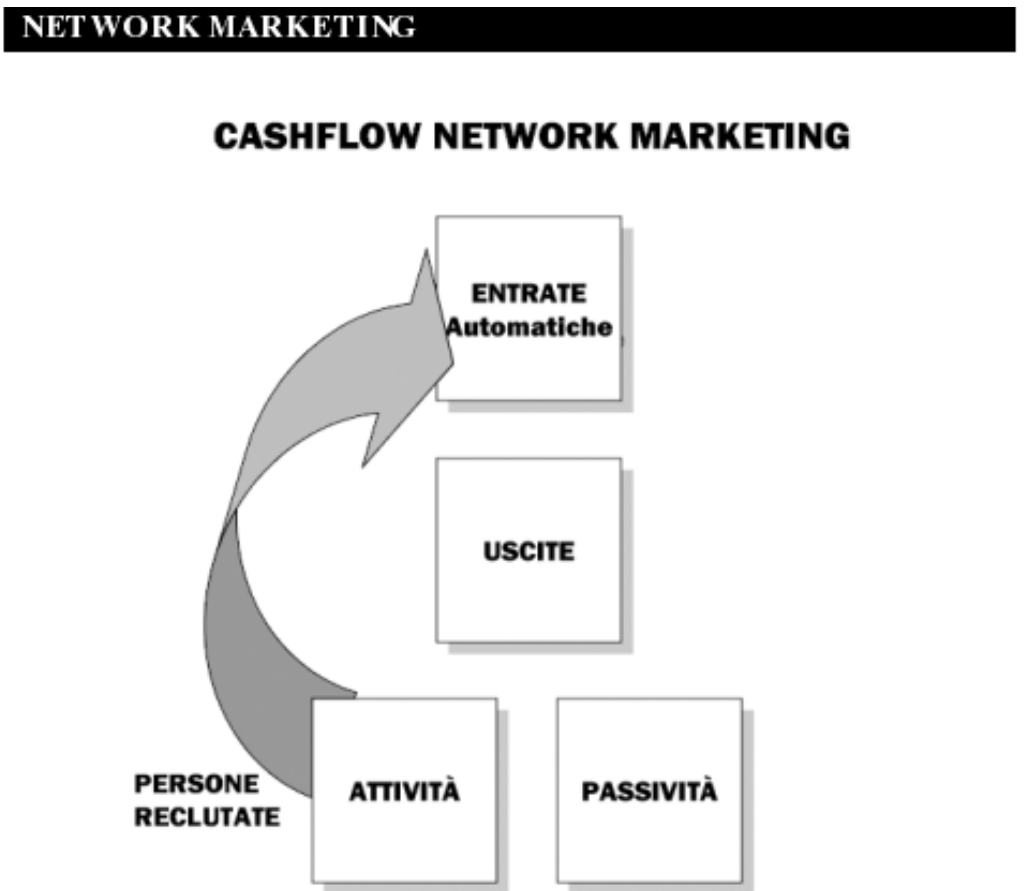


Figura 38

State vicino ai membri del vostro staff, vedete che cosa fanno, chiedete loro che cosa credono di loro stessi, della capacità di generare denaro, e dove pongono la propria attenzione. Credo che il network marketing sia un'industria destinata a crescere ulteriormente, perché dà la libertà di gestire il proprio tempo.

Non tutte le società di network marketing sono buone. Alcune falliscono come tutti i business. Dovete soprattutto stare attenti a non diventare dei professionisti delle vendite invece di sviluppare tutte quelle abilità che vi permettono di farvi diventare veramente degli imprenditori completi.

Un'altra delle cose buone del network marketing è l'ambiente. Troverete persone che, come voi, penseranno alla propria libertà finanziaria e si impegneranno per raggiungere i propri sogni invece che stare con le mani in mano e continuare a lamentarsi. Inoltre il network marketing dà la possibilità di diventare imprenditori a un prezzo che difficilmente si trova in altri business. Per poche centinaia di euro avrete un piano da seguire per costruire il vostro business, inoltre troverete quello che a me è costato un sacco di soldi e di tempo: l'esperienza, le conoscenze,

la saggezza e l'aiuto nei momenti difficili da parte di chi ha già messo in piedi con successo un'attività come la tua. E questo vale più di tutti i soldi che si possono guadagnare.

Ma come mai se è così «bello» poche persone arrivano a essere in cima all'organizzazione? Innanzitutto va detto che il network marketing è un sistema molto meritocratico, solo chi produce risultati va avanti, mentre sappiamo che nelle normali aziende non sempre è così. Inoltre purtroppo moltissimi entrano nel business solo per un motivo: fare soldi. Se non raggiungono l'obiettivo immediatamente, si scoraggiano ed escono dall'organizzazione denigrandola. In realtà bisognerebbe lavorare per incrementare principalmente l'intelligenza finanziaria, commerciale e gestionale, per creare un ambiente potenziante, per cambiare le abitudini, per sviluppare le giuste convinzioni; per diventare insomma un imprenditore migliore con la voglia di aiutare gli altri e non solo se stesso. È questo che fa la differenza nel network marketing: il successo della tua squadra è il tuo.

Personalmente credo che il network marketing continuerà a crescere e a svilupparsi, perché fornisce inedite possibilità di

libertà. Questo tipo di business offre il controllo sulla propria vita, la libertà di decidere i tempi, di allevare i figli senza rinunciare a guadagnare e di organizzarsi una propria attività imprenditoriale. Inoltre, entro il 2010, secondo me ci sarà uno sconvolgimento importante nel sistema pensionistico sia degli Stati europei sia di quelli americani. Infatti il 2010 è l'anno in cui i cosiddetti *baby-boomers* andranno in pensione, dove i sistemi pensionistici europei e americani avranno più pensionati che lavoratori.

Assisteremo pertanto a una drastica riduzione degli investimenti in borsa causata dal prelevamento delle ricchezze in risposta alla ricerca di entrate aggiuntive, dal momento che il welfare non consentirà più di mantenere lo stesso standard di vita. Questo farà sì che molte persone coinvolte in questo meccanismo si riverseranno nel network marketing decretando un definitivo e brillante futuro per questa industria.

15

Diventare ricchi velocemente: il trading in opzioni

Ho letto un libro davvero interessante, *What works on Wall Street* (Quello che funziona a Wall Street) di James O'Shaughnessy sugli investimenti a Wall Street, che tratta delle migliori strategie d'investimento in ogni epoca. L'autore, studiando come gli investitori prendono le loro decisioni, ha distinto due metodi di investimento: il metodo intuitivo basato sulle conoscenze e le esperienze degli investitori, e il metodo quantitativo o attuariale, basato sulle analogie riscontrate dall'analisi di un grande numero di esempi passati e attuali.

L'autore ha scoperto che la maggior parte degli investimenti viene fatta su una base intuitiva, perché chi gestisce i soldi, anche di professione, pensa di avere una conoscenza, un'intelligenza e un'abilità superiori per individuare le azioni redditizie. La cosa curiosa è che l'80% dei sistemi che seguono una routine, ovvero che sono sistematici, ha delle performance superiori agli indici

azionari basati sull'attività degli specialisti del settore. Questo significa che quelli che non conoscono nulla sugli investimenti azionari, ma seguono un sistema di investimento con un metodo meccanico, non intuitivo, battono sistematicamente tutti i professionisti dell'investimento.

Perché i professionisti della finanza investono in opzioni

Abbiamo assistito tutti al decollo del mercato finanziario, dovuto all'era di internet. Erano tutti diventati investitori in borsa. La verità è che queste persone hanno scherzato con un gioco senza conoscerne le regole e hanno perso. Ho clienti che ci hanno rimesso anche l'80% del loro patrimonio; persone che erano abituate ad avere milioni di euro in banca si sono trovate improvvisamente con il loro patrimonio distrutto. Mentre il mercato crollava, io non ho mai guadagnato così tanto. Come mai? Perché mi sono preso la responsabilità dei miei soldi e li ho investiti con oculatezza, conoscendo gli strumenti e spendendo in corsi di formazione.

I vantaggi delle opzioni per qualsiasi tipo di investitore

Esistono sistemi per guadagnare se il mercato sale, scende o

procede in modo laterale. La gente, di solito, ha un approccio *buy and pray* (ovvero compra e prega). Io invece preferisco investire in opzioni. Le opzioni sono uno degli strumenti più evoluti delle azioni, che permettono di guadagnare non solo se l'azione sale, scende o si muove lateralmente, ma anche indipendentemente dall'oscillazione del titolo o dal passare del tempo. Se andrete in banca vi diranno che siete matti e che le opzioni sono rischiose. La cosa rischiosa invece è non conoscerle, e investire in borsa senza usarle. Sono uno strumento incredibilmente flessibile, eppure chi non le conosce crede che siano pericolose. Io vi assicuro che lo sono assai meno rispetto alle azioni e con un rendimento davvero interessante.

Investire in borsa

L'investimento in borsa, o trading, rappresenta un altro strumento del Wellness Finanziario. Investire in borsa comporta una serie di vantaggi non trascurabili. Il primo è che si può fare in qualunque parte del mondo, bastano un pc e la possibilità di collegarsi a internet. Il secondo vantaggio è che si può partire con un capitale minimo.

Alcune statistiche dicono che l'87% delle persone perde in borsa: il restante 13% guadagna tutti i loro soldi! Evidentemente chi conosce il gioco guadagna su quelli che si avventurano senza sapere le regole. Perché la gente perde i propri soldi con il trading? Premesso che sull'argomento trading vi sono migliaia di libri, vorrei illustrarvi alcuni princìpi che poi potrete trovare nei miei corsi sugli investimenti in borsa. Perché le persone perdono in borsa? Ho individuato almeno 5 elementi.

1. La gente non ha un piano per fare trading, non sa quando e come entrare nel gioco.
2. Molti non hanno regole testate e verificate scientificamente e si basano su quello che dice l'amico o il direttore di banca.
3. Molte persone non sono in grado di pianificare l'uscita dall'investimento.
4. Molti hanno paura di perdere, ma perdere fa parte del gioco. Il problema è che la gente fa fatica ad accettare di aver sbagliato e trasforma una posizione di piccola perdita in una catastrofe finanziaria.
5. Mai investire senza prima essersi documentati e soprattutto senza avere un paracadute.

Investire in borsa vuol dire genericamente comprare e vendere azioni sul mercato. L'azione è una parte di azienda. Quando compro un'azione Microsoft divento socio di Bill Gates per una quota infinitesimale. Il mercato, ovvero la somma di tutti gli operatori di borsa, compra e vende azioni Microsoft, come se fossero merci, per speculare. Milioni di azioni tutti i giorni vengono vendute e acquistate. Il prezzo del listino è quello su cui compratori e venditori si sono accordati quel giorno.

Il valore delle azioni cambia in base alle aspettative di utile che si possono ottenere nel futuro. Più ci si aspetta che l'azienda crei nuovi prodotti/servizi e renda bene, e più l'azione tende a salire. Meno «sana» è l'azienda, meno utili produce, e più si abbassa il valore delle azioni.

Quello della borsa è un settore affascinante dove paura e avidità si mischiano alle competenze tecniche. La maggior parte delle persone che investono in borsa compra un titolo sperando che salga. In realtà si guadagna di più quando i titoli scendono e quindi sul mercato finanziario si può vendere qualcosa che non si è acquistato. Vi faccio un esempio: vendo Microsoft (MSFT) a 30

$, esiste qualcuno che di mestiere mi presta il titolo con l'impegno che entro un tot di tempo lo restituisco. Incasso 30 $ (ho venduto), il titolo scende e va a 26 $. Io compro il titolo. A questo punto mi trovo con la seguente situazione:

venduto a 30 $	incasso 30 $
compro a 26 $	pago 26 $
utile	4 $

AZIONI – GRAFICO RISCHIO/RENDIMENTO

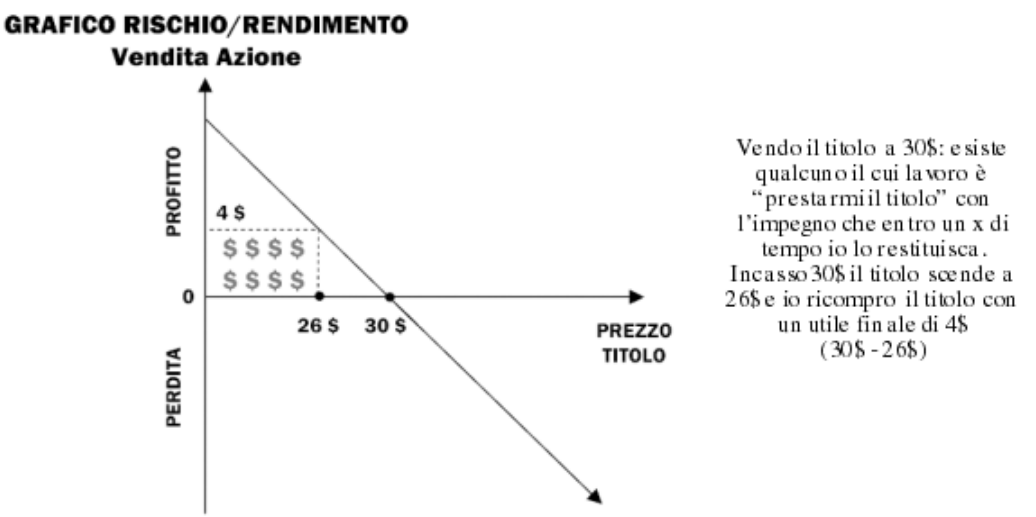


GRAFICO RISCHIO/RENDIMENTO
Vendita Azione
PROFITTO
4 $
$ $ $ $
$ $ $ $
0
26 $
30 $
PREZZO TITOLO
PERDITA
Vendo il titolo a 30$: esiste qualcuno il cui lavoro è "prestarmi il titolo" con l'impegno che entro un x di tempo io lo restituisca. Incasso 30$ il titolo scende a 26$ e io ricompro il titolo con un utile finale di 4$ (30$ - 26$)

Figura 39

Chi non ha mai sentito parlare di queste cose dovrà apprendere un nuovo linguaggio.

Come avrete capito, quando investo in qualunque settore cerco di farlo con meno capitale possibile, usando le leve finanziarie più alte che riesco a trovare in modo che il mio denaro lavori al massimo rendimento.

Per fare questo non uso le azioni bensì le «opzioni». Ecco perché:

Compro 1.000 azioni MSFT a 30 $.
Investimento totale: 30.000 $.
Rischio teorico: 30.000 $.

Che cosa succede se il titolo sale del 30%?

Azioni MSFT a 39 $.
Utile: 9.000 $.

Posso replicare lo stesso portafoglio iniziale con MSFT a 30 $ se compro un diritto che a una determinata scadenza mi faccia

acquisire la possibilità di comprare MSFT a 30 $. Il diritto si chiama *call*.

Compro 10 opzioni (una opzione equivale a 100 azioni) a 2 $ per azione (supponendo che questo sia il valore di quel diritto).

Investimento totale: 2.000 $.
Rischio: 2.000 $.

E qui sta la grossa differenza. Rischio meno soldi, e ho quindi bisogno di meno capitale. Ma non è finita. Che cosa succede se, come nel caso precedente, il titolo guadagna il 30% e va a 39 $?

Succede che la nostra opzione da 2 $ in prima approssimazione andrà a circa 9 $. Il 30% di aumento dell'azione equivale al 350% di aumento delle nostre opzioni. Una grande differenza!

Riassumiamo in una tabella questi valori:

	AZIONE	OPZIONE 1 opzione = 100 azioni	
Numero Contratti	1.000	10	Un aumento del 30% del sottostante implica che il diritto di acquistare un'azione Microsoft al prezzo stabilito di 30 $ quando ora vale 39 $ abbia un costo di circa 9 $
Prezzo	30 $	2 $	
Rischio (= costo)	30.000 $	2.000 $	
Prezzo aumentato del 30%	39 $	9 $	
Utile	9.000 $	7.000 $	
ROI	30%	350%	

Tabella 18

Ma c'è di più. Cosa succede se il titolo scende del 30%?

AZIONI A 21 $ PERDITA 9000 $ — OPZIONE A 0 PERDITA: 2000 $

	AZIONE	OPZIONE 1 opzione = 100 azioni	
Numero Contratti	1000	10	Una contrazione del 30% del sottostante implica che il diritto di acquistare un'azione Microsoft al prezzo stabilito di 30 $ quando vale 21 $ non abbia più valore
Prezzo	30 $	2 $	
Rischio (= costo)	30.000 $	2.000 $	
Prezzo aumentato del 30%	21 $	0	
Utile	9.000 $	2.000 $	

Tabella 19

Quindi meno capitale, meno rischi, più performance: ecco perché

amo le opzioni! È vero però che abbiamo il 100% del capitale impiegato. Ecco perché non investo mai più del 5% del mio capitale in una operazione in opzioni.

Se non vi è chiaro pensate a una call come un compromesso sulle case. Mi impegno a comprare la casa entro una certa data a 30 $. Pago per il compromesso 2 $. Se dopo il compromesso vicino alla casa costruiscono una discarica, il valore della casa crolla e io ho perso la caparra. Se invece vicino alla casa ci fanno un campo da golf, la casa non varrà più 30 $ ma bensì 39 $. Quanto vale adesso il mio contratto che mi permette di comprarla a 30 $? Vale circa 9 $. Come per gli immobili mi piace controllare un immobile di grande valore con pochi soldi.

Come abbiamo già detto, la banca ritiene che investire in opzioni è troppo pericoloso. In realtà è pericoloso se non sapete utilizzare questo sistema.

Avete mai pensato di utilizzare le opzioni per proteggere l'acquisto di un'azione? Supponiamo di aver acquistato 1.000 azioni di Microsoft: abbiamo visto nell'esempio precedente che,

se il titolo perde il 30%, il rischio di perdita è di 9.000 $. Compro contemporaneamente 10 opzioni *put* (una opzione equivale a 100 azioni) a 2 $ ciascuna.

Investimento totale: 2.000 $.
Rischio: 2.000 $.

Quando compro opzioni put ottengo un diritto che a una determinata scadenza mi faccia acquisire la possibilità di vendere MSFT a 30 $. Il diritto si chiama put. Se il titolo scende del 30%, il diritto di vendere il titolo a 30 $, quando il valore attuale del titolo è di 21 $, ha un costo di 9 $: le opzioni put hanno guadagnato il 350%.

Se ho acquistato contemporaneamente 1000 azioni Microsoft e 10 opzioni put e il titolo scende del 30%, la perdita dell'investimento si riduce da 9.000 $ a 2.000 $: questa tecnica è chiamata *protective put*.

	AZIONE	OPZIONE 1 opzione = 100 azioni
Numero Contratti	1000	10
Prezzo	30 $	2 $
Rischio (= costo)	30.000 $	2.000 $
Prezzo diminuisce del 30%	21 $	9 $
Utile/Perdita	-9.000 $	+7.000 $

Una contrazione del 30% del sottostante implica che il diritto di vendere un'azione Microsoft al prezzo stabilito di 30 $ quando ora vale 21 $ abbia un costo di 9 $

Tabella 20

Come potete notare dalla tabella vi è un minor rischio complessivo: 2.000 $ contro i 30.000 $ precedenti! Avete un'assicurazione quando guidate un'auto? E perché dunque non assicurare i vostri investimenti? Vi ricordo che i ricchi sono tali perché gestiscono i rischi. Acquistare delle put è un modo banale per assicurarsi contro il crollo di un titolo. Quanti hanno investito durante il boom della New Economy senza avere un'assicurazione? Che fine hanno fatto i loro risparmi?

Un altro aspetto interessante delle opzioni è una strategia chiamata *straddle*. Se la call è il diritto di comprare un'azione a un determinato prezzo entro una determinata scadenza, la put è il diritto di venderla.

Analizzando i grafici possiamo vedere che guadagnerò se il titolo scende o il titolo sale oltre il punto di pareggio, ovvero oltre il costo della put e della call. Vuol dire che se il titolo si muove ma non so se salirà o scenderà potrò guadagnare in entrambe le direzioni. Troppo bello per essere vero? No. Infatti anche la straddle ha una serie di componenti di rischio che però sono facili da calcolare. Se il titolo non si muove la mia straddle perde soldi.

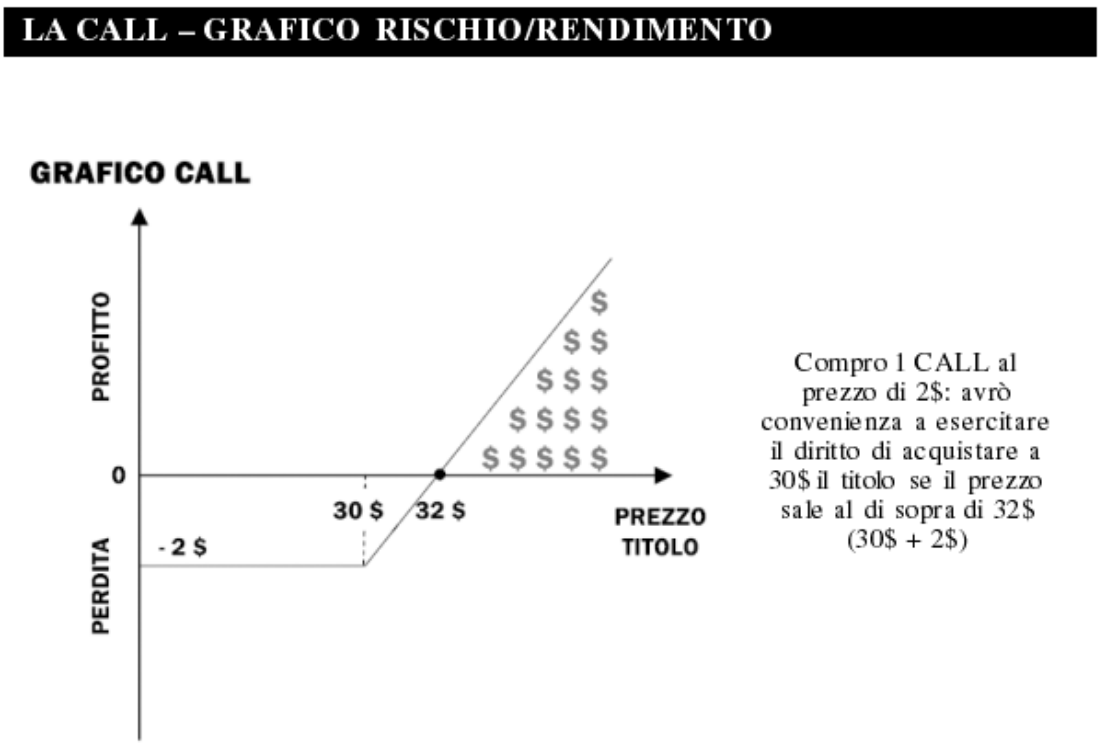
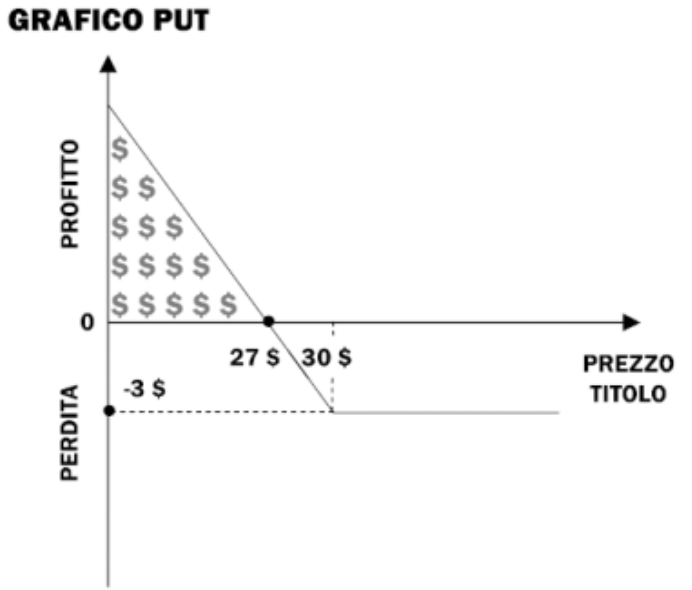

LA CALL – GRAFICO RISCHIO/RENDIMENTO
GRAFICO CALL
PROFITTO
0
PERDITA
- 2 $
30 $
32 $
PREZZO TITOLO
$
$ $
$ $ $
$ $ $ $
$ $ $ $ $
Compro 1 CALL al prezzo di 2$: avrò convenienza a esercitare il diritto di acquistare a 30$ il titolo se il prezzo sale al di sopra di 32$ (30$ + 2$)

Figura 40

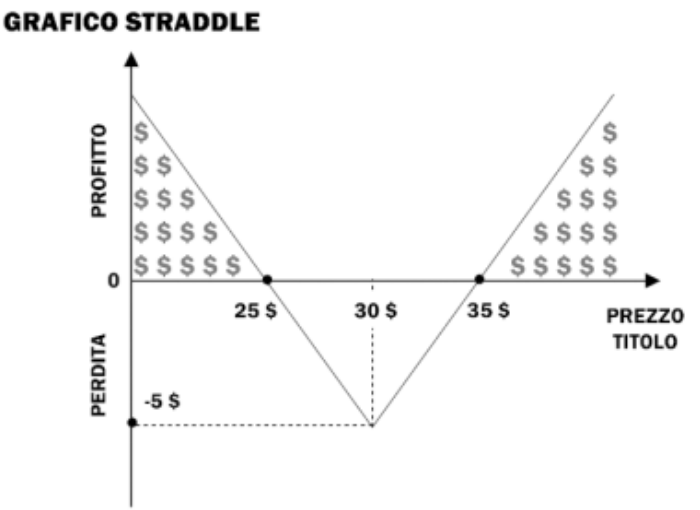
LA PUT – GRAFICO RISCHIO/RENDIMENTO



Compro 1 PUT al prezzo di 3$: avrò convenienza a esercitare il diritto di vendere a 30$ il titolo se il prezzo scende al di sotto di 27$ (30$ - 3$)

Figura 41

LA STRADDLE – GRAFICO RISCHIO/RENDIMENTO



Compro simultaneamente 1 CALL e 1 PUT: il costo totale dell'operazione è di 5$ (2$ + 3$). La strategia sarà profittevole se il titolo si muove più di quanto mi è costato comprare una call e una put, quindi se scende al di sotto di 25$ o sopra 35$

Figura 42

Infatti, le opzioni, a differenza delle azioni, hanno una data di scadenza, e il loro valore è influenzato dal numero di giorni che mancano appunto a tale data. Poiché sono considerati come dei contratti assicurativi, immaginatevi di avere stipulato l'assicurazione per la vostra auto per 1 anno o per 6 mesi o per 2 mesi. È chiaro che l'assicurazione per 1 anno costerà di più di quella per 2 mesi. L'opzione da 1 anno a 2 mesi, a parità di altri fattori, perderà valore.

Ma quando ci si possono aspettare dei movimenti bruschi nella vita di un'opzione? 4 volte all'anno, ogni 3 mesi, quando le aziende dichiarano quanti utili hanno prodotto.

Avete mai sentito perdere o guadagnare Yahoo del 10% in un giorno? Se aveste avuto una straddle che cosa sarebbe successo? Quando ci sono gli utili, i titoli si muovono in alcuni casi anche violentemente, offrendo ottime opportunità di guadagno. Chiaramente è importante quello che viene definito lo *stock picking*, ovvero le regole per scegliere un titolo. Più sono definite e testate su base statistica più il nostro metodo è solido. Quanti di voi che in questo momento stanno leggendo magari hanno

investito e perso in borsa perché non sapevano che cosa fossero le opzioni e ignoravano che si potesse guadagnare sia quando il mercato scende sia quando sale?

Un'altra fantastica opportunità è che, come abbiamo già detto, le opzioni perdono valore con il passare del tempo. Per ben il 67% del tempo il mercato va laterale. Per il 20% del tempo il mercato cresce e per il 13% del tempo scende. Che cosa succederebbe se avessimo una strategia che ci permettesse di guadagnare se il mercato va laterale e sale (67% + 20%) o scende e va laterale (67% e 13%)? Succederebbe che avremmo ragione l'87% delle volte o l'80%. Quasi 8 o quasi 9 volte su 10.

	Mercato LATERALE	Mercato RIALZISTA	Mercato RIBASSISTA	Probabilità di successo
CASO 1	67%	20%		87%
CASO 2	67%		13%	80%

Ecco che cosa vuol dire fare trading. Mettere le probabilità dalla propria parte. Molti non vogliono perdere mai. Perdere facendo trading è normale, fa parte del gioco e del processo di

apprendimento. Perdendo 1 volta su 5 però si guadagna bene soprattutto se la perdita si mantiene piccola.

Pensate che bello se voi poteste essere il banco del casinò oppure se poteste essere la compagnia di assicurazioni. Che cosa succederebbe? Semplice: che alla lunga guadagnereste!

Allo stesso modo delle compagnie di assicurazioni che incassano i premi assicurativi dai loro clienti, garantendo loro l'intero valore dell'auto in caso di sinistro, possiamo incassare i premi delle opzioni? Certamente sì: possiamo pensare di vendere delle opzioni per incassare il loro costo. Posso farmi prestare delle opzioni con l'impegno di restituirle entro una determinata scadenza.

La vendita allo scoperto di un'opzione call così come di un'azione, ha un rischio potenziale molto alto: se il titolo sale vertiginosamente corro il rischio di doverlo riacquistare a un prezzo altissimo per poterlo restituire alla data stabilita.

Vendo 1.000 azioni MSFT a 30 $.

Aumento di 5 volte del titolo = nuovo prezzo MSFT a 150 $.
Devo ricomprare il titolo MSFT a 150 $ per poterlo restituire.
Perdita: 120.000 $.

Allo stesso modo con le opzioni:

Vendo 10 opzioni call MSFT a 2 $.
Aumento di 5 volte del titolo = nuovo prezzo opzione MSFT a 120 $.
Devo ricomprare le opzioni MSFT a 120 $ per poterle restituire.
Perdita: 118.000 $.

Tuttavia il titolo potrebbe salire ancora di più e le nostre perdite aumenterebbero di conseguenza.

È possibile avere tutti i vantaggi della vendita delle opzioni senza correre questi rischi? È possibile prendere vantaggio dal passare del tempo indipendentemente dal fatto che il mercato scenda o rimanga laterale ovvero che salga o rimanga laterale? Il bello delle opzioni è che è possibile combinare la vendita delle opzioni con l'acquisto a basso costo di altre opzioni che mi proteggano da

questo rischio potenzialmente illimitato e guadagnare per il passare del tempo. Questa tecnica è chiamata *credit spread*.

Supponiamo che Microsoft valga oggi 30 $ e che 30 $ sia un valore massimo al di sopra del quale il titolo fatica ad andare: in termini tecnici si direbbe che 30 $ è un livello di *resistenza*. Vendo l'opzione call incassando il premio di 2 $ e contemporaneamente compro un'opzione call a basso costo (*Out of the Money*[1]) a copertura del mio rischio che supponiamo di pagare 0,50 $.

In questo modo abbiamo ridotto di poco il premio che incassiamo (1,50 $), ma abbiamo limitato il rischio: se il titolo scende al di sotto di 30 $ o rimane a 30 $ entro una data stabilita guadagniamo il premio di 1,50 $.

[1] Out of the Money: è la definizione data alle opzioni il cui valore di esercizio è più alto del valore corrente del titolo (nel caso di una opzione call) ovvero più basso (nel caso di un'opzione put).
Esempio: il titolo vale 30 €

Valore Esercizio dell'opzione	CALL	PUT
30	At the money	At the money
32	Out of the money	In the money
27	In the money	Out of the money

Vendo 10 opzioni call a 2 $ = incasso 2.000 $.

Compro 10 opzioni call a 0,50 $ = pago 500 $.

Credito operazione = 1.500 $.

	Mercato LATERALE	Mercato RIALZISTA	Mercato RIBASSISTA
CREDIT SPREAD CALL	profitto (+)	perdita (–)	profitto (+)
CREDIT SPREAD PUT	profitto (+)	profitto (+)	perdita (–)

Questi sono solo alcuni dei modi base per guadagnare con le opzioni! Più imparerete, più possibilità riuscirete a intravedere. Ricordatevi che, se sapete come farlo, non esiste niente al mondo che renda tanto quanto il trading in opzioni.

Certamente le opzioni hanno dei rischi, rappresentati dal fatto che non sono conosciute se non da pochi specializzati trader al mondo che con esse ottengono dei risultati che i più non possono immaginare. Se volete diventare ricchi anche voi sarà necessario impiegare qualche tempo per imparare la tecnica che spieghiamo ai nostri corsi, ma, una volta acquisita, i vantaggi dureranno per tutta la vita!

16

Le tue potenzialità d'investimento

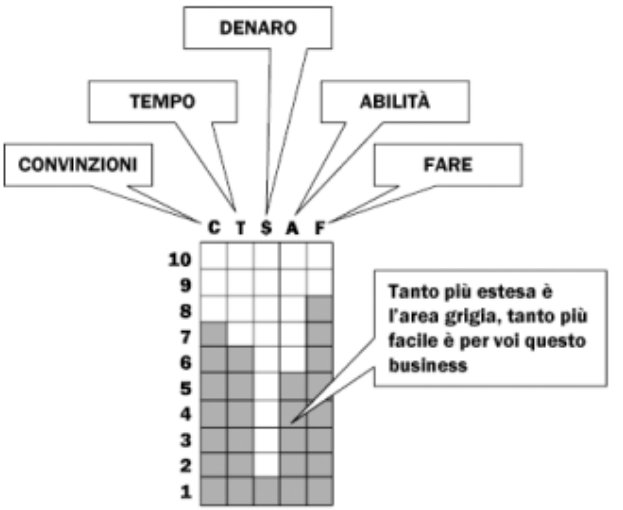
Spesso le persone vengono da me e si lamentano che non hanno soldi e che non possono guadagnarne, e cercano di convincermi che la loro situazione non potrà mai cambiare.

Credono che per diventare ricchi ci sia bisogno di tempo (T), denaro ($) e abilità (A). In realtà hanno soprattutto bisogno di convinzioni potenzianti (C) e di fare (F), ovvero agire, mettersi in moto e compiere azioni massicce.

Il potenziale d'investimento è dato dalla moltiplicazione dei fattori che possiamo mettere in gioco.

CALCOLO POTENZIALE DI INVESTIMENTO

Come si usa lo strumento per valutare il Potenziale di Investimento



CONVINZIONI (10)
x
TEMPO (10)
x
DENARO (10)
x
ABILITÀ (10)
x
FARE (10)

POTENZIALE
DI
INVESTIMENTO
(max teorico: 100.000)

Figura 43

Prendiamo in esame questi valori in una scala che va da 1 a 10. Per rendere tutto più chiaro voglio raccontarvi la storia di due miei corsisti, Andrea e Gabriella. Conobbi questi due ragazzi alcuni anni fa, erano appena rientrati da un'avventura in Sud America dove, a causa della situazione socio-politica esplosiva di quel Paese in quel periodo, avevano perso quasi tutti i loro capitali ed erano dovuti tornare in Italia in fretta e furia. Avevano però una cosa ben chiara in mente, una mappa: volevano diventare liberi finanziariamente e per riuscirci cominciarono a

cercare un coach finanziario e cioè un allenatore che potesse seguirli fino al raggiungimento del loro obiettivo. Contattarono la mia organizzazione e vennero da me chiedendo di essere aiutati.

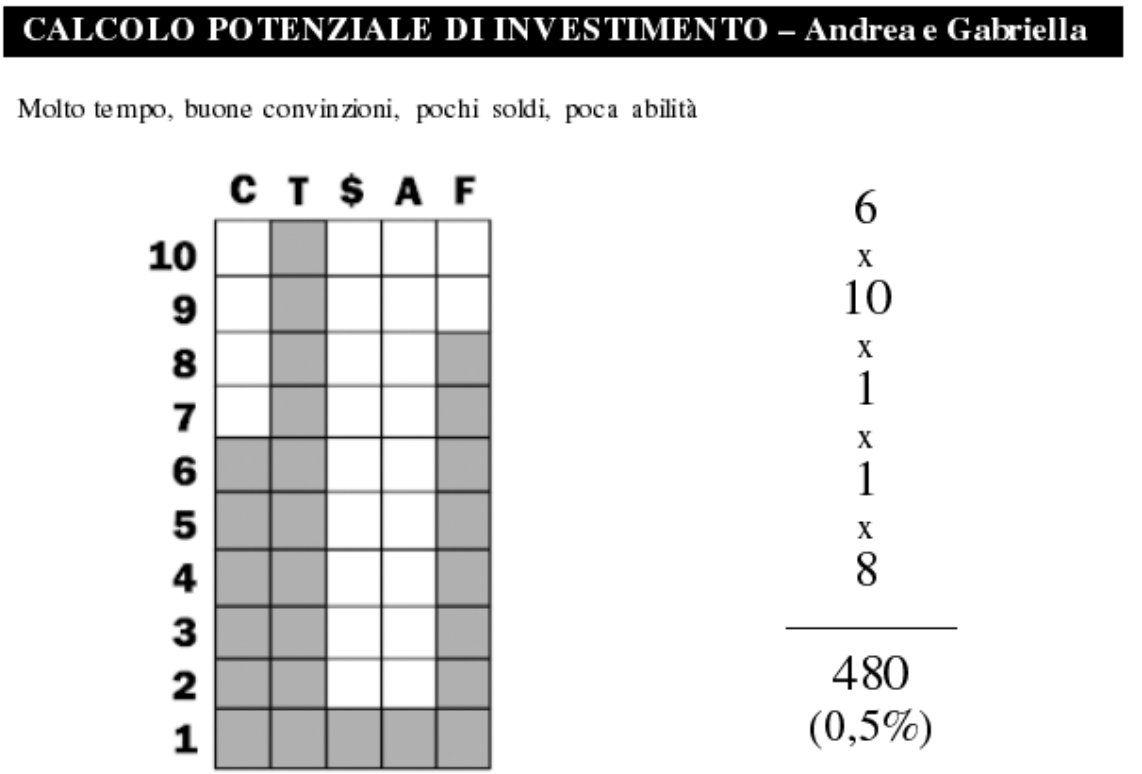


Figura 44

Come potete vedere dal grafico della figura 43, Andrea e Gabriella avevano tanto tempo, buone convinzioni, pochi soldi, poca abilità e molta voglia di fare. Cominciai subito a adoperarmi affinché potessero sviluppare delle abilità attraverso lo studio,

frequentando i miei corsi e informandosi. In poco tempo le loro potenzialità d'investimento raddoppiarono!

Figura 45

A questo punto li indirizzai verso l'investimento immobiliare e alla ricerca di partner che potessero finanziare il loro sogno. Come si vede alla pagina seguente (figura 46), le abilità crescono e Andrea e Gabriella hanno un po' meno tempo perché si

dedicano a formarsi.

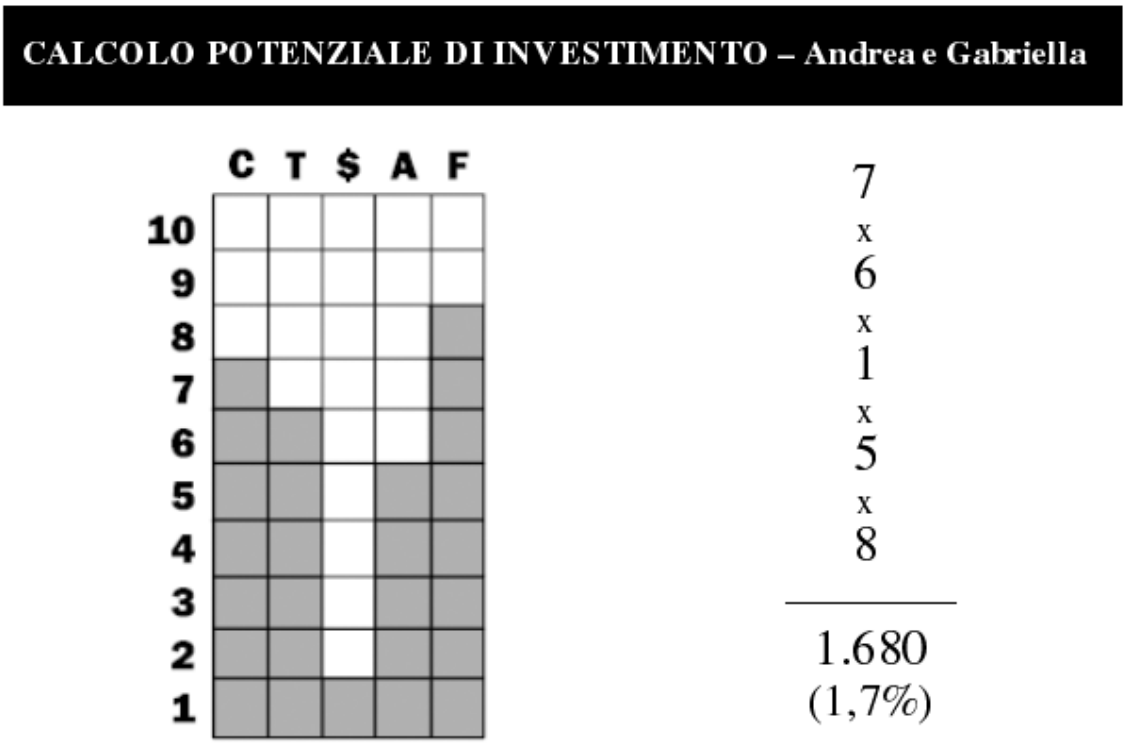


Figura 46

Dopo qualche mese acquistano la loro prima casa a un'asta immobiliare e a questo punto cominciano ad arrivare anche i risultati economici e le convinzioni si rafforzano. Le abilità continuano a crescere.

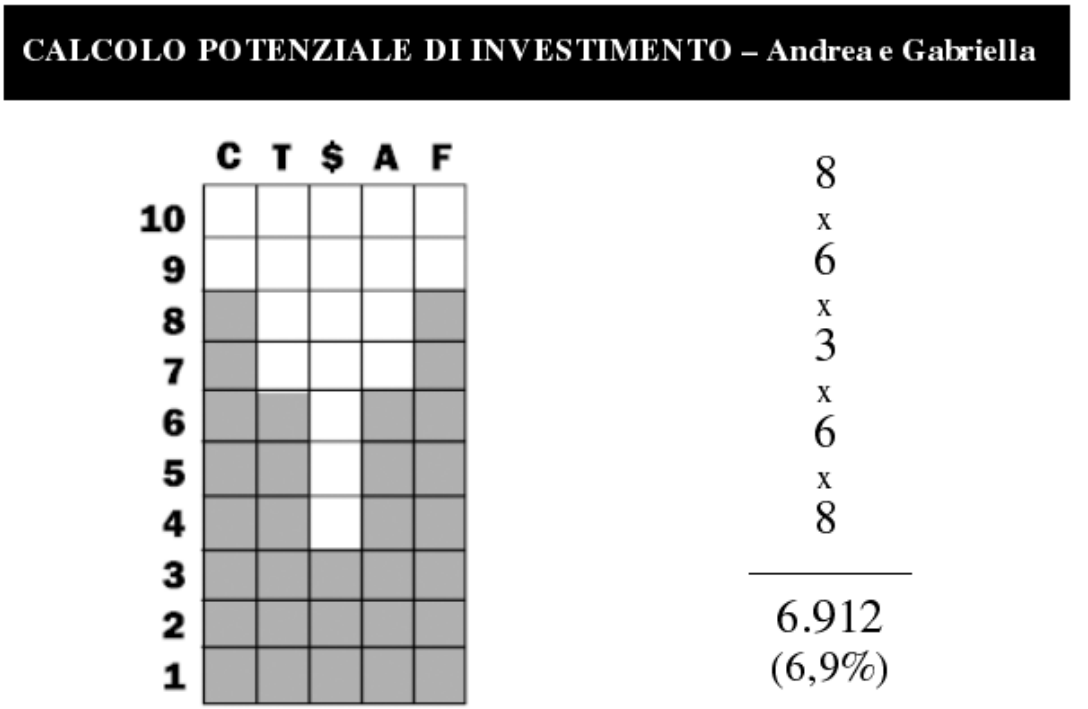
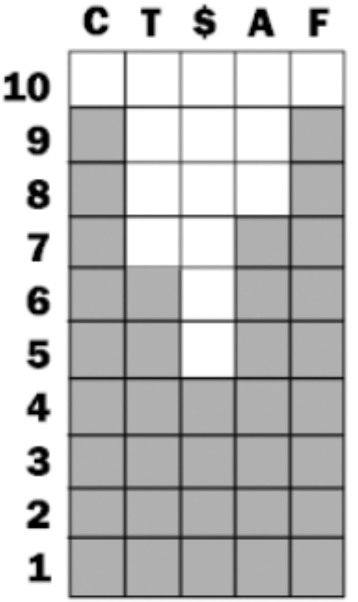


Figura 47

Andrea e Gabriella continuano a crescere e così, in modo esponenziale, fanno i loro risultati. Più convinzioni che muovono le loro azioni, più denaro, più abilità: fanno e agiscono sempre di più.

CALCOLO POTENZIALE DI INVESTIMENTO – Andrea e Gabriella

Con l'aumento delle mie abilità aumenta il denaro disponibile agli investimenti e così le mie entrate e aumenta anche la mia convinzione



9
x
6
x
4
x
7
x
9

13.608
(13,6%)

Figura 48

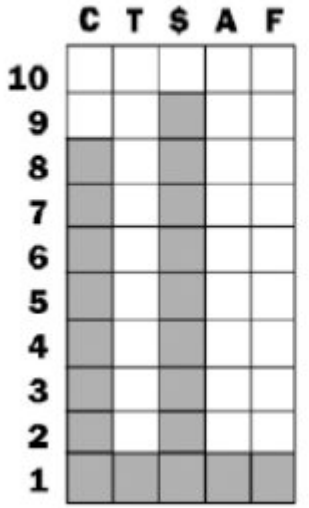
Andrea e Gabriella spesso sono nostri ospiti ai corsi sugli investimenti immobiliari: vengono a portarci la loro testimonianza. Sono partiti praticamente da zero e nell'arco di 2 anni hanno accumulato una bella fortuna. Sono cresciuti, hanno studiato e hanno investito i soldi nel coaching, vincendo la loro scommessa. Ma soprattutto oggi sono liberi di decidere il loro futuro.

Quando qualcuno si rivolge a me per essere aiutato a creare un piano finanziario, faccio sempre compilare un conto economico e uno stato patrimoniale. Vedere nella disponibilità di cassa una cifra vicina a quella che chiedo per un programma di coaching e sapere che due persone investono su di me quasi tutto quello che hanno, da una parte mi riempie di orgoglio e dall'altra mi conferisce una grande responsabilità.

Quando mi fermo a pensare a quello che molte persone, di cui sono stato il coach, sono state in grado di creare, capisco l'importanza del mio lavoro e del lavoro di coloro che fanno parte della mia società e che ogni giorno si impegnano insieme a me a fare in modo che altri non rinuncino ai propri sogni.

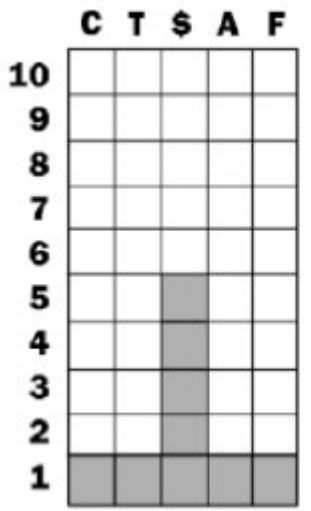
Proviamo ora a pensare a chi senza nessuna formazione, negli anni del boom di internet, ha investito direttamente in borsa o ha comprato un bel fondo d'investimento.

CALCOLO POTENZIALE D'INVESTIMENTO
Esempi



8
x
1
x
9
x
1
x
1

72
(0,07%)



1
x
1
x
5
x
1
x
1

5
(0,005%)

Figura 49

Perché hanno perso? Non hanno investito in tempo e formazione e hanno zero conoscenze tecniche e del settore. Chi come me

aveva la tecnica giusta e ha investito tempo e denaro per andare a formarsi dai migliori esperti al mondo ha potuto trasformare un imprevisto in un'opportunità. Tu dove sei?

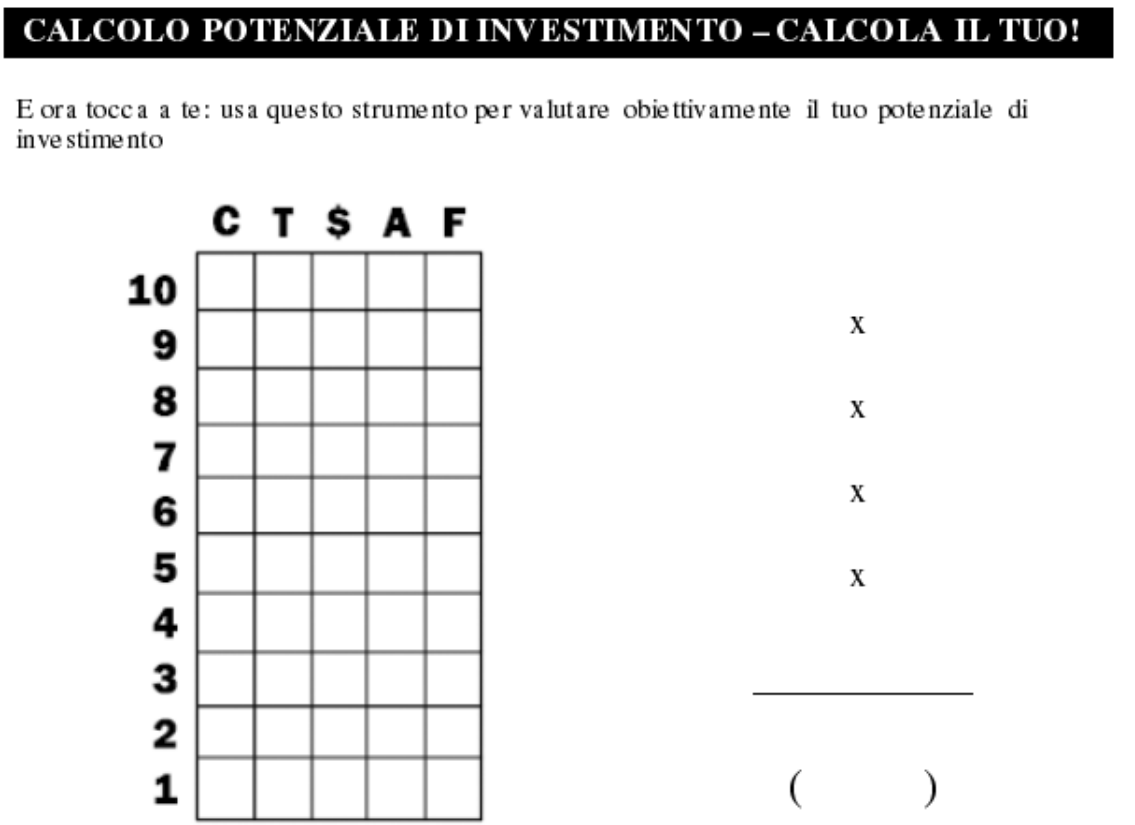


Figura 50

E ora tocca a te: usa questo strumento per valutare obiettivamente il tuo potenziale d'investimento. Crea subito un programma per espandere le tue potenzialità d'investimento.

17

Raggiungere gli obiettivi: il «goal getting»

Mentre ero in America un trainer mi disse: «Se non hai un progetto e degli obiettivi per la tua vita, qualcun altro ne avrà per te». Questa è una delle frasi che mi hanno colpito di più. Inorridisco all'idea che qualcun altro abbia un progetto per la mia vita. Voglio essere io il padrone delle mie azioni.

Ogni viaggio, anche di migliaia di chilometri, inizia con un primo passo. Senza obiettivi, la vita è come se ci scorresse addosso. Avere obiettivi è come scagliare una freccia verso il centro del proprio target. Non è importante sapere da dove vieni, ma dove vuoi andare. Tutte le persone di successo sono orientate verso un risultato, sanno esattamente quello che vogliono e sono focalizzate nel raggiungerlo, giorno dopo giorno.

La storia di John

Ero andato negli Stati Uniti per frequentare un corso. Una sera

incontrai nella veranda dell'albergo il mio trainer. Avevamo cominciato a chiacchierare quando, a un certo punto, John mi interruppe e mi disse: «Alfio, la cosa migliore che io posso fare per aiutarti è di non darti più informazioni, ma lavorare un po' con te sulla lista dei tuoi obiettivi». Gli obiettivi chiari sviluppano la sicurezza in se stessi e ampliano le competenze, consentendo alti livelli di motivazione.

Così John mi disse di andare a prendere la mia lista. Io gli risposi che non l'avevo ancora scritta. Mi guardò dritto negli occhi e mi disse: «*I understand!* Capisco, scommetto che ti saranno rimasti pochi spiccioli sul conto o che hai debiti, *right*?» Ma come faceva a sapere che non avevo soldi? Che ero in bolletta e che avevo usato gli ultimi soldi rimasti sulla mia carta di credito per iscrivermi a quel corso?

John aggiunse: «Come fai a essere economicamente libero, se non hai un progetto? E come fai a sapere a che punto sei finanziariamente se non controlli la tua situazione?» Quel giorno ho capito che se volevo ottenere qualcosa nella mia vita, dovevo avere un buon piano.

Vivere senza obiettivi chiari è come avere una bella barca, con tutto il vento a disposizione, e non sapere in che direzione spiegare le vele. La barca rischia di muoversi a seconda di dove soffia il vento senza una direzione precisa, e quel vento non servirà a niente se non si sa dove si vuole andare. Se non hai fissato i tuoi obiettivi, non saprai mai se li hai raggiunti. Avere degli obiettivi è una cosa molto importante, eppure solo poche persone li hanno scritti, definiti e ci lavorano ogni giorno.

Ci sono 4 ragioni per cui non si definiscono gli obiettivi:

- **Perché non si capisce la loro importanza**. Guardati intorno: quanti amici o famigliari hanno i propri obiettivi chiari, definiti e scritti?
- **Perché non si sa come definirli**. Tanti pensano di avere già degli obiettivi perché credono che i propri desideri o sogni – come quello di essere felici, di avere una bella famiglia, di possedere molto denaro – siano già degli obiettivi. Sfortunatamente per loro sono solo desideri. Un obiettivo è molto diverso da un sogno: è chiaro, è scritto ed è specifico. Può essere velocemente illustrato a un altro, lo si può misurare

e verificare se lo si è raggiunto o meno.

- **Perché si ha paura del fallimento**. Un fallimento fa male. Che sia finanziario o emotivo è stressante. Abbiamo tutti sperimentato qualche fallimento. Molti fanno l'errore inconscio di non fissare nessun obiettivo per paura di fallire. Nessun obiettivo, nessun fallimento.
- **Perché si ha paura del rifiuto**. Alcuni hanno paura di fissarsi un obiettivo perché temono che altri possano criticarli o ridicolizzarli. Spesso è meglio mantenere segreto il tuo obiettivo. Se nessun altro lo conosce, almeno eviterai conflitti con chi non ti capisce. Rendilo pubblico solo se pensi che ciò possa essere un incentivo e se non hai paura del giudizio degli altri.

Nei corsi che ho frequentato, ho affrontato spesso l'argomento degli obiettivi. Alcuni di quelli che mi ero prefissato non hanno avuto seguito, principalmente per due motivi:

1. Alcuni miei obiettivi erano in conflitto con i miei valori o le mie credenze.

2. Non avevo fatto quello che gli americani chiamano *chunk down*, ovvero una suddivisione dell'obiettivo in sotto-obiettivi che, una volta determinati, si possono concretizzare ed essere messi in agenda, per poter compiere facilmente ogni giorno una sola azione nella loro direzione. Il mio amico Jean-Christophe Casalini sostiene che tanti piccoli obiettivi fanno un grande obiettivo. Infatti da una corsa di 5 minuti, oggi Jean-Christophe è diventato un maratoneta.

Quali sono gli ostacoli al raggiungimento dei tuoi obiettivi?

Quando si vuole raggiungere il proprio obiettivo si incontrano 6 ostacoli principali, ma se hai coraggio, disciplina, responsabilità e serietà puoi tranquillamente superarli e arrivare al successo. Non importa quanto sei determinato a raggiungerlo, perché incontrerai sempre ostacoli sul tuo cammino. Vediamoli:

1. *La paura*: può sviarti e scoraggiarti, può diventare un'abitudine che si inserisce dentro di te a livello inconscio e ti impedisce di cambiare.
2. *La bassa autostima*: l'autostima rappresenta il valore che dai a te stesso. Una bassa autostima ti dà un'immagine di te che non

corrisponde alla realtà. È come avere un pezzo d'oro in mano ed essere convinti di possedere un pezzo di carbone. Questo non vuol dire che una bassa autostima riguardo a un'area della vita si ripercuote nelle altre. Si può avere una serie di fallimenti in famiglia, eppure avere successo nel lavoro. Tocca a te individuare come definirti nelle diverse aree della tua vita.

3. *Le brutte abitudini*: se subisci un fallimento nel raggiungimento di un obiettivo, è probabile che tu abbia qualche abitudine negativa. Abbiamo già trattato il potere che il dialogo interno e il linguaggio con gli altri hanno sulla nostra vita. Se continui a dirti: «*Non posso farlo*» o «*Non sono capace*», non arriverai mai da nessuna parte. Inoltre se, dopo aver stabilito un obiettivo, trovi sempre qualche intralcio, vuol dire che anche lì c'è qualche altra brutta abitudine. Forse dai importanza a cose che non ne hanno distogliendo l'attenzione dai tuoi obiettivi, oppure non ti prepari mai abbastanza per raggiungerli.
4. *La mancanza di abilità e di conoscenze*: se, per migliorare la tua carriera, devi per forza imparare una lingua straniera, o come usare un programma specifico del computer, o avere eccellenti capacità comunicative, esistono molti libri e

organizzazioni che possono insegnarti quello di cui hai bisogno.

5. *La scarsa disciplina*: diventare una persona migliore richiede molta determinazione, disciplina e costanza. Una scarsa disciplina porta a risultati inconsistenti, una buona disciplina a buoni risultati. La disciplina si può apprendere e migliorare.
6. *La scorretta gestione del tempo*: abbiamo tutti le stesse ore a disposizione e quindi come si trascorre la giornata può essere all'origine di fallimenti. Se non sei soddisfatto di come impieghi il tuo tempo focalizza l'energia verso i risultati che desideri ottenere e stabilisci obiettivi chiari e verificabili, e dei sotto-obiettivi da raggiungere entro periodi più brevi. È importante controllare regolarmente se le tue azioni corrispondono alle tue «miniscadenze». Se segui questo procedimento, presto sarà così familiare per te che diventerà un'abitudine.

Stabilire obiettivi è una delle cose più importanti nella vita, ma lo è anche concedersi piccole ricompense. La ricompensa agli sforzi gratifica e motiva. Inizia con qualcosa di piccolo che ti possa far sentire bene.

Le persone di successo agiscono, hanno voglia di sperimentare e credono che sia possibile realizzare i propri sogni. Come abbiamo già visto, qualunque cosa in cui credi può diventare realtà. Tu non credi in quello che vedi, vedi solo quello che già credi. Il tuo sviluppo personale incomincia quando cambi le credenze che hai su te stesso e sulle tue possibilità. Vuoi raddoppiare il tuo stipendio? Certo! Ma la vera domanda è: credi che sia possibile?

Alfio spiega

Le peggiori credenze sono quelle che ti limitano. Se sei convinto di essere limitato in qualcosa, lo diventerai.

Le convinzioni possono essere acquisite

Una buona notizia è che le convinzioni possono essere acquisite, e anche modificate, specialmente se non sono potenzianti. Quando vieni al mondo, non hai ancora nessuna credenza riguardo a te stesso, a una religione, agli altri, e riguardo al mondo in generale. Soltanto dopo ti accorgi che molte delle convinzioni che hai su te stesso sono false e spesso limitanti.

Immagina adesso di andare a un supermercato di convinzioni. Come in qualsiasi supermercato, puoi comprare il tipo che vuoi e

programmarlo nel tuo subconscio. Quali potrebbero essere quelle utili per realizzare i tuoi obiettivi? Quando non riesci a raggiungere un obiettivo, analizza subito le idee limitanti e rifiutale.

Personalmente, avevo delle resistenze nel perseguire i miei obiettivi, perché mi sentivo in conflitto con me stesso. Facevo un passo avanti e uno indietro. Il riconoscimento dell'esistenza di queste resistenze e l'assunzione completa della responsabilità delle mie azioni mi hanno permesso di cambiare atteggiamento e di riuscire nel mio intento. Gli obiettivi danno un significato, uno scopo, indicano una direzione da seguire. Quando sai che stai facendo progressi e che ti stai muovendo nella direzione giusta, ti senti veramente felice. E più progredisci e più ti senti felice e fiducioso delle tue capacità, e ti convinci di essere in grado di raggiungere in futuro mete ancora più audaci; senti di avere il controllo della tua vita.

Goal Getting significa «raggiungere l'obiettivo». Come riuscirci? Il modello per la creazione degli obiettivi è stato elaborato utilizzando sia le tecniche di *Goal Setting* sia quelle della

Programmazione Neuro Linguistica (PNL). Una delle cose più efficaci della PNL è la possibilità di estrapolare dei modelli osservando chi ha già ottenuto eccellenti risultati, come per esempio campioni sportivi, i migliori trader di borsa, i top manager eccetera. Durante i numerosi corsi che ho seguito, si parlava molto dell'importanza di «settare» gli obiettivi. Io li definivo, ma non li raggiungevo. Mancava qualcosa. Ho quindi modificato la mia procedura, e dal settare i miei obiettivi sono passato al raggiungerli. Ecco perché ho chiamato questa parte del corso *Goal Getting*.

Il modello *Goal Getting* elaborato si basa su una serie di attività che ti guideranno a ricercare e a formulare i tuoi veri obiettivi che dovrai definire affinché siano veramente motivanti e potenzianti. Il punto di partenza di ogni obiettivo è l'intenso desiderio di raggiungerlo. Devi sviluppare un desiderio intenso per gli obiettivi che vuoi raggiungere. Solo così potrai avere l'energia necessaria per superare qualsiasi ostacolo fino alla meta finale. La buona notizia è che puoi realizzare qualsiasi cosa desideri fortemente.

A uno dei più ricchi petrolieri americani, Hunt, fu chiesto qual era il segreto del suo successo. Egli rispose che per riuscire sono necessarie solo 3 cose:

1. Sapere che cosa si vuole esattamente.
2. Rendersi conto che c'è sempre un prezzo da pagare.
3. Pagarlo.

Formulando i tuoi obiettivi, potrebbero emergere fattori di conflitto, ma le tecniche illustrate nelle pagine seguenti ti permetteranno di evidenziarli facilmente, di capirli e di modificarli per trasformarli in punti di forza, in elementi a supporto dei tuoi scopi.

Scopri la tua PASSIONE

Il primo passo da compiere è capire qual è la tua passione.
Che cosa potrebbe dare un significato importante alla tua vita? Che cosa ti suscita un'emozione forte e travolgente e, nello stesso tempo, ti dà la carica?

C’era una volta un uomo che, mentre passeggiava, incontrò dei muratori che stavano lavorando a una costruzione. Chiese al primo: «Cosa fai, buon uomo?» Questi rispose: «Faccio il muratore, metto un mattone dopo l’altro e costruisco un muro, faccio solo il mio lavoro». Era una persona che aveva un obiettivo. Poi il nostro uomo pose la stessa domanda a un altro lavoratore. Quest’ultimo, con un enorme sorriso pieno di energia, gli rispose: «Sto costruendo una grande cattedrale, un monumento che rimarrà nei secoli, che rappresenta ciò che l’uomo, se veramente crede in se stesso, può raggiungere mediante l’aiuto di Dio». Questo sì che era qualcuno che viveva con passione!

Napoleon Hill, uno dei padri dello sviluppo personale, vissuto un secolo fa, sostiene che una delle chiavi del successo è scoprire quello che veramente amiamo fare, e poi trovare il modo di vivere facendolo. Per la maggior parte i milionari, se intervistati, ti diranno che non hanno mai lavorato un giorno in vita loro, perché fanno quello che veramente vogliono. Scoprendo qual è la tua passione, sentirai una grande spinta energetica in tutto il tuo corpo.

«*Puoi fare quello che decidi di fare,*
per il semplice fatto che lo desideri.»
Wayne Dyer

Sogna il risultato e programma come raggiungerlo

Ricordati che il primo passo per ottenere risultati nella vita è sognarli, poi desiderarli, volerli, programmare come ottenerli, e pagare il prezzo per ottenerli. Se ti fissi degli obiettivi avrai una vita più piena e più equilibrata in ogni senso.

Determina dove sei

Se hai deciso di prendere il controllo della tua situazione finanziaria devi sapere a che punto sei.

Compila il tuo conto economico e lo stato patrimoniale. In questo modo capirai qual è il tuo punto di partenza. Se vuoi guadagnare di più, prima di tutto considera quanto guadagni ora, quanto hai guadagnato l'anno precedente, quanto il mese scorso, e quanto guadagnerai il mese prossimo.

Determina quanto guadagni in un'ora; ti basta dividere il tuo stipendio o quello che guadagni all'anno per 2000, che sono più o

meno le ore lavorative in un anno. Oppure puoi dividere le tue entrate mensili per 172 che sono approssimativamente le ore lavorative in un mese. Ad alcuni dei miei clienti, che sono dei professionisti, faccio calcolare quanto guadagnano ogni settimana in confronto alle settimane precedenti. Successivamente faccio scrivere loro l'obiettivo per incrementare le loro entrate.

Ora, se tu non stai guadagnando a sufficienza, prova a porti con onestà queste domande: «Perché non sto ancora percependo la cifra che voglio? Che cosa mi trattiene dall'ottenerla?» «Quale attività potrei svolgere subito per aumentare il mio valore orario?» «Quali competenze devo avere o sviluppare per esercitare quell'attività?» «Quali strumenti potrebbero aiutarmi?» «Quali corsi frequentare?»

Come spesso ripeto, possono privarti della casa, della macchina o del conto corrente, ma quello che hai imparato nessuno potrà mai portartelo via. Ricordati che la capacità di imparare e di applicare le tue conoscenze sul mercato deve essere il tuo più importante aiuto finanziario.

«Quanto stai risparmiando al mese?» Chi non risparmia e non impara a investire, e quindi non è responsabile dei risultati dei suoi soldi, non ha presente la relazione di causa-effetto. Se non risparmi oggi, costantemente, una parte delle tue entrate, rischi di crearti un futuro da povero.

Il tuo subconscio funziona meglio con obiettivi chiari, compiti specifici e misurabili, scadenze determinate e obiettivi verificabili. La nostra mente inconscia ha bisogno di un sistema composto da scadenze per ogni compito che ci siamo imposti. Senza questo sistema, si rimandano sempre tutte le cose più importanti. Invece, quando ti sei posto un obiettivo, e hai messo da parte tutte le scuse che ti impedivano di raggiungerlo, è come se schiacciassi il pedale dell'acceleratore della tua mente.

«*Decidete che una cosa si può e si deve fare*
e troverete il modo.»
Abramo Lincoln

Le tue azioni attuali si riflettono sul tuo futuro

Alfio spiega

Il tuo comportamento di oggi avrà effetto sulla tua vita di domani.
Se questo collegamento tra l'azione che compi oggi e il tuo benessere futuro non ti è chiaro, non ci sarà nessuna buona ragione perché tu metta in atto o eviti certi comportamenti.

Credere che le tue azioni quotidiane determinino il tuo benessere futuro permette di instaurare un rapporto di causa-effetto tra l'oggi e il domani. Questo è lapalissiano nel controllo del peso: persone che si alimentano correttamente collegano le scelte che fanno oggi con i risultati che otterranno domani. Anche chi risparmia una parte dei propri soldi ogni mese sta facendo la stessa cosa. Quindi, collega le tue azioni con i risultati che vuoi ottenere e ricordati di pianificare il tuo futuro, perché quello sarà il posto in cui andrai a vivere!

Sii disciplinato, completa al 100% le attività

È importante portare a termine tutti i compiti che ci eravamo prefissi.

C’è un’enorme differenza tra portare a termine i compiti al 97% o al 100%. Infatti, la maggior parte della gente lavora duramente per arrivare al 97%, poi lascia perdere proprio nella fase finale.

Questa è una delle cose che devi assolutamente combattere. Ogni volta che completi un obiettivo al 100%, il tuo cervello rilascia una piccola quantità di endorfina, che ti dà una sensazione di benessere, e ti fa sentire felice e in pace con te stesso. È una specie di droga naturale. Per sentirsi vincitori basta completare i compiti al 100%.

Nel momento in cui acquisisci l’abitudine di compiere tutti i passi che ti eri proposto, la qualità della tua vita si impenna in un modo che non credevi possibile. Lasciare gli obiettivi in sospeso e non terminare i compiti precedentemente assegnati è una delle maggiori cause di stress, di ansia e di infelicità.

Molte persone abbandonano la meta prima ancora di aver provato a raggiungerla, a causa di ostacoli, difficoltà e problemi che sorgono non appena decidono di fare qualcosa che non hanno mai fatto prima.

Le persone di successo cadono e falliscono molto più spesso di quelle prive di successo

Si deve cadere e rialzarsi fino a trovare la soluzione. Tutto ciò che vale la pena di fare, all'inizio lo si fa male.

Ricordati che diventi quello che pensi per la maggior parte del tempo. Il focus delle persone di successo è la soluzione. I poveri sono di continuo focalizzati su problemi e difficoltà. Se sei orientato alla soluzione, sei costantemente alla ricerca di un sistema per aggirare il problema, superarlo, passargli sopra. Se sei fissato sui problemi, parli sempre di chi te li ha causati e di quanto sei arrabbiato o ti senti sfortunato per quello che ti è successo.

Prenditi la responsabilità di cambiare adesso

Tra te e ciò che vuoi si frappongono problemi e ostacoli. Il successo consiste nella tua capacità di risolvere i problemi.

Fortunatamente, risolvere i problemi è una capacità e, come tale, si può acquisire. Più sei orientato verso la soluzione, e più semplice sarà trovarne una. Più soluzioni trovi e più semplice e veloce sarà risolvere i problemi.

Supera gli ostacoli

I due più grossi ostacoli che ti impediscono di raggiungere i tuoi obiettivi sono la paura e i dubbi.

La paura è quella di fallire, di perdere denaro, di non essere abbastanza bravi. I dubbi riguardano le nostre capacità. Ricorda che queste emozioni le hai imparate, non sono innate.

Il dottor Martin Seligman dell'Università della Pennsylvania ha passato più di 25 anni a studiare un fenomeno chiamato «impotenza appresa». Seligman ha intervistato migliaia di persone e si è accorto che più dell'80% della popolazione soffre in modo più o meno grave di questa sindrome. Chi soffre di «impotenza appresa» ha la sensazione di non essere in grado di raggiungere i propri obiettivi e di migliorare la qualità della vita. La manifestazione più semplice di questa sindrome è contenuta in due parole: «*Non posso*»; qualunque sia la possibilità offerta a queste persone, loro rispondono immediatamente così.

Poi passano a elencare tutti i motivi a causa dei quali non sono state capaci di raggiungere un dato obiettivo: «Non posso trovare un lavoro migliore» o: «Non posso studiare», «Non posso

risparmiare», «Non posso diventare ricco», «Non posso costituire un'attività imprenditoriale da solo», oppure ancora: «Non posso diventare un investitore».

Hanno sempre una ragione che distrugge subito il loro potenziale. Henry Ford diceva: «Che tu ci creda o no, comunque, avrai ragione». L'«impotenza appresa», come potete intuire dal nome, si impara. È causata, generalmente, da un eccesso di critiche ricevute durante l'infanzia, da esperienze negative nella crescita o da fallimenti in età adulta.

Cambia il «Non posso» in «*Come posso fare per…*» Cambia il tuo focus.

Sviluppa il «muscolo» del coraggio

Se ti accorgi di far parte della categoria di chi dubita di sé, ti consiglio di fissare piccoli obiettivi, di stendere un piano preciso per raggiungerli e di lavorarci. In questo modo svilupperai il «muscolo» del coraggio e della fiducia in te stesso. Ricordati che le emozioni sono come i muscoli: più li eserciti, e più diventano forti ed elastici. Ma, se non li usi, tendono ad atrofizzarsi.

Uno degli altri ostacoli da affrontare è la cosiddetta «zona di comfort»: il comfort nel lavoro, nella famiglia, magari un certo grado di responsabilità, fanno sì che si diventi riluttanti a qualsiasi tipo di cambiamento. La «zona di comfort» è il maggior ostacolo all'ambizione, al desiderio di mettersi alla prova, al raggiungimento degli obiettivi. Si cresce solo quando non si è nella zona di comfort. Il comfort uccide. Se hai l'obiettivo di vivere una vita «comoda», ti garantisco 2 cose:

- non sarai mai ricco;
- non sarai mai felice.

Felicità è crescere e svilupparsi fino alla massima potenzialità. I bambini sono felici, proprio perché crescono e si espandono. Più è alto il grado di incertezza con cui riusciamo a convivere e più sicurezza e tranquillità riceveremo nella nostra vita. Unita all'impotenza appresa, la zona di comfort crea un cocktail mortale. Il modo per uscire dalla zona di comfort e rompere le catene dell'impotenza appresa è quello di crearsi obiettivi audaci e stimolanti.

Oggi, molti parlano dell'importanza del pensiero positivo. Pensare in modo positivo è importante, ma non sufficiente. Pensare in positivo senza controllo e senza alcuna direzione può trasformare velocemente un pensiero positivo in una *speranza* positiva o in un *desiderio* positivo. Più che un pensiero positivo, occorrono azioni positive.

Sii flessibile

Alfio spiega

Sii molto chiaro riguardo agli obiettivi, ma flessibile sul processo per raggiungerli.

Alcune persone hanno più successo di altre. Osservale, e ti accorgerai che hanno una vita migliore, che hanno più soldi e che sembrano soddisfatte.

La qualità più importante che puoi sviluppare, in questo periodo di rapidi cambiamenti, è la flessibilità; il fattore più importante che influisce sulla vita di oggi è senz'altro la velocità del cambiamento. Viviamo in un'epoca di rapidi mutamenti, e questa velocità si incrementa anno dopo anno. Purtroppo, essi non sono

lineari; anzi, sono discontinui. Pensa solo alle moderne tecnologie: ormai il disco in vinile non esiste più e le videocassette sono diventate obsolete. Oggi possiamo ricevere canali televisivi via internet. Senza un telefono cellulare o un indirizzo e-mail, siamo tagliati fuori dalle comunicazioni. I cambiamenti sono causa di forte stress, ed è per questo motivo che patologie come ansia, depressione, stress e attacchi di panico sono in forte aumento. Ci innamoriamo di una procedura, di una metodologia e, non appena l'abbiamo imparata, diventa vecchia.

Sono parecchi i fattori che guidano questi cambiamenti.

- Il primo fra tutti è l'esplosione dell'**informazione**. Ogni giorno c'è una nuova scoperta, arriva una nuova informazione, subito disponibile in tutti gli angoli della Terra, e ciò rende il mercato soggetto a cambiamenti repentini. Per esempio, chi ha prodotto carta fotografica per decenni, oggi deve cambiare strategia a causa della diffusione delle fotocamere digitali. Qualsiasi prodotto, nel momento in cui è disponibile sul mercato, è già obsoleto, perché probabilmente ce n'è già un altro in produzione più economico ed efficiente. Oppure

considera l'instabilità politica che stiamo vivendo dopo l'11 settembre, o ancora gli scandali finanziari che hanno coinvolto centinaia di migliaia di risparmiatori che avevano investito in aziende considerate sicure. Per essere flessibile devi costantemente essere aperto alle nuove idee, alle informazioni, ed essere consapevole che possono aiutarti, o danneggiarti, nel raggiungimento dei tuoi obiettivi. Una nuova idea ti può far guadagnare una fortuna o te la può far perdere. Una sola informazione al momento giusto ti può far risparmiare un'enorme quantità di tempo, di denaro e di problemi. Una mancanza di informazione può costarti una fortuna.

- Il secondo fattore di cambiamento riguarda lo **sviluppo di nuove tecnologie,** poiché, come abbiamo visto, qualsiasi cosa che oggi funziona è già obsoleta. Bisogna sempre essere al passo con le nuove soluzioni proposte dal mercato.
- Il terzo fattore di cambiamento è la **competizione**. Ai nostri giorni, la competizione è diventata globale. La concorrenza è sempre più determinata, più creativa, più agguerrita che mai e costantemente alla ricerca di nuovi clienti per aumentare le vendite e ridurre i costi.

Credo che una delle regole della flessibilità sia quella di essere molto chiari riguardo agli obiettivi ma flessibili sul processo per raggiungerli. In poche parole, dovrai tenere sempre la mente aperta e flessibile, essere calmo e curioso, andare alla ricerca di nuove opportunità e possibilità che ti potranno aprire nuove porte.

Fermati a ogni tappa per celebrare i tuoi successi

Diventa il vincitore di te stesso: esulta quando tagli un traguardo!

Nella vita non basta fissarsi delle mete. Devi concederti un premio ogni volta che hai superato una tappa nel tuo percorso verso il miglioramento di te stesso. Una giusta ricompensa per i tuoi sforzi incrementa la tua autostima e ti motiva a fare passi successivi. Ricordati anche di riposare prima di intraprendere la prossima sfida.

Ogni volta che hai completato un'attività e che ti riposi, ti stai avvicinando verso un traguardo più grande. Per ogni sforzo disciplinato esiste una miriade di ricompense, ma non devi lasciar passare troppo tempo tra uno sforzo e l'altro. Che cosa succederebbe al tuo giardino se non ti imponessi la disciplina di

innaffiarlo tutti i giorni? Diventerebbe arido. Ebbene, lo stesso può succedere alla tua vita.

Quali caratteristiche deve avere un obiettivo?

1. Deve essere specifico e misurabile temporalmente

Dirsi: «Voglio diventare ricco, voglio far carriera, migliorare la mia situazione finanziaria, o quella amorosa» non sono obiettivi. Sono solo desideri. Un obiettivo, per essere tale, deve essere in primo luogo specifico e in secondo luogo misurabile nel tempo. Se invece dici: «Entro un anno, voglio comprare un appartamento di 120 mq nel centro di Milano», si tratta di un obiettivo specifico e misurabile.

2. Deve essere espresso in termini positivi

Ti ricordi quando abbiamo parlato delle immagini? Il nostro cervello va nella direzione delle immagini che ci creiamo e non riconosce il «Non», cioè la forma negativa. Quindi, una persona che dice: «Non voglio più essere povero» crea nella propria mente un'immagine di sé come povero che cerca di negare. Intanto però l'immagine è stata creata e il danno fatto. Lo stesso vale, per

esempio, con: «Voglio diminuire le spese di 200 euro al mese». In realtà, questo è un falso obiettivo, perché contiene qualcosa che vuoi eliminare, non ciò che desideri. Invece: «Voglio avere un cash flow positivo di 2000 euro al mese entro 6 mesi» è un obiettivo ben formulato.

3. Deve essere credibile

Un obiettivo deve essere supportato dalle nostre credenze. Per esempio, guadagnare 1 milione di euro all'anno è una cosa fattibile, e in tutto il mondo molte persone ci riescono. Ma se un obiettivo è al di fuori delle nostre convinzioni più profonde, se avvertiamo una vocina che ci dice che è impossibile, è il segnale che dobbiamo lavorare o sulla credenza, o sull'obiettivo. Se guadagni 1200 euro al mese, passare a 2400 potrebbe essere già un ottimo obiettivo da raggiungere in un tempo relativamente breve. Poi fare un passo ulteriore diventa più semplice. Ricordati che si tende a sopravvalutare quello che si può fare in un anno, mentre si sottovaluta ciò che si può raggiungere in 10 anni.

4. Deve essere motivante

Per esempio, l'obiettivo di guadagnare un euro in più è

sicuramente credibile, ma difficilmente può essere motivante. Ti impegneresti a fondo per raggiungerlo? No. Allora, trovane uno più stimolante, per cui valga la pena impegnarti.

5. Deve essere visualizzabile e sensorialmente definito

Creati una grande visione degli obiettivi che vuoi realizzare, e tienila sempre davanti agli occhi. Immagina le sensazioni che proverai quando li raggiungerai. Osserva ciò che vedrai, ciò che sentirai e con chi sarai. Entra nello stato d'animo desiderato, e incomincia ad agire come se lo avessi già ottenuto. Se, per qualche motivo, senti una vocina che non è in sintonia con te e che ti critica, o se, mentre visualizzi il tuo obiettivo, hai la sensazione che ti manchi qualcosa, analizza le tue convinzioni sulle tue capacità di raggiungerlo. Personalmente, porto sempre con me un taccuino sul quale, tutti i giorni, riscrivo i miei 10 obiettivi principali. Questo mi permette di programmare il mio cervello per andare alla ricerca di come realizzare i miei obiettivi. E quotidianamente faccio almeno un'azione che mi conduce nella direzione dei miei sogni.

18

Per approfondire

Un piano d'azione per il tuo Wellness Finanziario

Spesso vengono a trovarmi delle persone che mi chiedono: «Ho 50.000 euro, dove posso investirli?» E io rispondo: «Hai un piano?» Mi guardano con gli occhi spalancati, prima di dirmi: «Un piano? Io non ne ho bisogno. Dimmi solo dove devo mettere questi soldi». Questo non è investire. Per investire ci vuole un piano finanziario, bisogna capire dove si vuole andare, come è la composizione delle proprie entrate e delle proprie uscite, ossia individuare con chiarezza gli impegni da prendere. Diventare ricchi è automatico se si ha un buon piano economico-finanziario da perseguire con perseveranza e flessibilità; può sembrare ripetitivo o noioso, ma non deve mai essere eccessivamente rischioso.

Hai mai giocato a Monopoli? Ti ricordi come si faceva a vincere? Compravi quattro casette verdi e le cambiavi con un hotel rosso. Si fa la stessa operazione per diventare ricchi. Ma per molti creare

un piano economico, e perseguirlo con costanza, è spesso difficile, perché non hanno la disciplina necessaria e non si danno il tempo di imparare, di leggere o di studiare da quelli che lo fanno già.

Se hai deciso di diventare milionario, mettilo nei tuoi obiettivi. E vai a verificare quali sono le tue credenze sui milionari. Se la tua psicologia è in linea con questo obiettivo, prova a immaginarti una vita di abbondanza, dove puoi vivere nella casa dei tuoi sogni. Verifica se questa immagine ti va bene e, se ci sono dei problemi, devi risolverli con gli strumenti che ti ho indicato nella parte sullo stato emotivo. Infine, spendi meno di quello che guadagni e investi ciò che risparmi a un tasso superiore al 10%. Se non credi che questo sia possibile, riconsidera le tue credenze e leggi libri sugli investimenti. Trova qualcuno che lo fa già e segui corsi finanziari, come per esempio il mio di Wellness Finanziario, che ti insegneranno a investire i tuoi soldi in modo autonomo.

Adesso tocca a te decidere il tuo obiettivo, visualizzarlo, e iniziare ad agire risparmiando e investendo. Ci sono parecchie strade che

ti portano verso l'abbondanza. Puoi decidere di sceglierne una soltanto, o più di una.

Una teoria della fine dell'Ottocento dice: «Distribuite equamente la ricchezza a tutti gli abitanti della Terra, e ben presto questa ricchezza ritornerà nelle mani di chi l'ha sempre posseduta». E io sono assolutamente d'accordo. Diventare ricchi non è una fortuna, è una abitudine, un modo di vivere e di vedere il mondo, di investire i propri soldi e il proprio tempo. La maggior parte di quelli che vincono somme astronomiche alle lotterie si ritrova povera come prima, nell'arco di pochi anni. Come mai? Perché se non sono stati capaci, prima, di gestire i centesimi, non riescono, in seguito, a gestire i milioni.

19

Come proseguire ora il tuo viaggio verso il Wellness Finanziario

La sfida per diventare ricco:

1. Compila la tua situazione finanziaria fino a oggi.
2. Invita un ricco a cena fuori una volta al mese (se non lo conosci, cercalo).
3. Trova un mentore per ogni settore che ti interessa (uno per gli immobili, uno per la borsa, uno per la creazione e gestione delle aziende).
4. Leggi biografie di persone ricche e leggi i libri sul denaro e gli investimenti, anche quelli pubblicati all'estero.
5. Frequenta corsi tenuti da persone di successo.
6. Studia la comunicazione e la vendita.
7. Paga prima te stesso (risparmia almeno il 15% al mese del tuo reddito).
8. Controlla le tue spese e le tue entrate tutti i mesi.
9. Fissa obiettivi finanziari e compi azioni per perseguirli.

10. Individua gli investimenti adatti a te.
11. Trova persone che condividono la tua stessa visione.
12. Sviluppa le tue entrate automatiche.
13. Progetta dove vuoi essere finanziariamente tra 5 anni, tra 3 anni e tra 1.
14. Fatti la domanda: «Come posso passare dalla situazione attuale a quella che voglio raggiungere tra un anno?»

MODELLI DI COMPORTAMENTO FINANZIARIO

	LA MASSA «SENZA SOLDI»	CLASSE MEDIA e PICCOLI INVESTITORI	RICCHI
Chi sono	Impiegati e operai con stipendi medio-bassi	Impiegati e operai con stipendi medio-alti o che hanno ricevuto un'eredità	Imprenditori e investitori
Obiettivo finanziario	Arrivare fino alla fine del mese	Andare in pensione con un buon patrimonio	Libertà
Educazione	Scuole medie e superiori	Scuole superiori, laurea, corsi di specializzazione o iscrizione a ordini professionali	Imparano da altri ricchi come investire o hanno il loro sistema imparato dagli errori che hanno fatto
Conoscenze specifiche	Mancanza di specializzazione e ricerca di elevare le proprie competenze	Possiedono competenze di media specializzazione, acquisite dai classici canali formativi (scuola d'obbligo, università)	Hanno elevate conoscenze specialistiche e sono in grado di individuare le persone con tali competenze per assumerle
Standard	Mancanza di standard	Presentano standard medi	Hanno standard elevati e non accettano standard inferiori
Amicizie	Chi come loro «tirano fino alla fine del mese»	Colleghi di lavoro o altre persone appartenenti alla stessa classe	Ricchi
Capacità di relazionarsi	Con gli amici del bar e i compagni di scuola	Buona capacità di relazionarsi con i propri pari, ma difficoltà a gestire le tensioni	Capacità eccezionali di comunicazione, motivazione e influenza

Credenze	Depotenzianti	Limitanti e «in linea» con le aspettative dei pari	Potenzianti, credono di poter ottenere quello che pianificano
Abitudini	Hanno abitudini «depotenzianti»	Hanno abitudini «neutre»	Hanno abitudini di «successo»
Sanno quello che vogliono?	Sanno quello che NON vogliono	Sanno quello che vorrebbero, ma NON agiscono per farlo diventare realtà	Sanno esattamente quello che vogliono e pianificano come ottenerlo dividendolo in attività elementari
Velocità di decisione	Lenta e cambiano idea velocemente	Guardano i pro e i contro facendosi mille domande	Rapidissima e se sbagliano cambiano idea velocemente
Responsabilità	La colpa è degli altri	La colpa è del mercato	Sono responsabili al 100% dei loro risultati e di quelli delle altre persone che dirigono
Gestione del Tempo	Passano il loro tempo libero a fare attività di «scarso valore» e inefficaci al raggiungimento di un benessere economico	Il tempo viene scandito da eventi esterni, per esempio: l'orario d'ufficio	Sono disciplinati e responsabili del loro tempo
Errori	L'errore più grosso è che non hanno fatto errori	Hanno fatto errori, ma non hanno tratto esperienza dagli stessi	Hanno fatto errori e sono stati capaci di apprendere dagli stessi
Strategia d'investimento	Speranza	Generare un rendimento	Ritorno % > al costo del denaro
Obiettivo rendimento	Diventare ricchi subito	5-10%	50-500%
Rischio	Non hanno idea di cosa sia	Accettano un rischio moderato	Basso e sanno gestirlo
Metodologia	Se non funziona, continuano a farlo	Imparano una cosa che funziona e continuano a farla, ma non importa che cosa succede o se non funziona più	Imparano ogni giorno e continuano a innovare metodologie e processi d'investimento

Orizzonte temporale	Il «27» del mese	Medio-lungo termine	Hanno un tempo diverso e pianificato in anticipo per ogni investimento
La maggiore risorsa	Lo stipendio	Gli investimenti	Il tempo
Perché lavorano?	Per il weekend	Per andare in pensione tranquilli	Non lavorano, sono i soldi che lavorano per loro
I «consiglieri»	Gli amici spiantati e la famiglia	Il direttore di banca e l'impiegato della Cassa di Risparmio che si basa su quello che legge su *Il Sole 24 Ore*	Altre persone ricche, *Financial Coach* (Alfio Bardolla), professionisti specializzati in settori molto verticali, loro stessi
Origine delle informazioni	TV	*Il Sole 24 Ore*, *Il Mondo*, *Financial Times*, *Finanza & Mercati*, *Investire*	Corsi tenuti da persone che hanno ottenuto sistematicamente risultati o libri specializzati, «Pari», cioè persone che sono ricche
Libri e librerie	Leggono poco e di solito non hanno una libreria	Leggono best-seller e hanno una libreria di media grandezza	Hanno una grande libreria. Leggono biografie di personaggi famosi, di altre persone ricche, libri tecnici che possono aiutarli a sviluppare le capacità di cui hanno bisogno
«Indicatori chiave»	Essere riusciti a risparmiare 50 euro questo mese	1 milione di euro	Entrate «passive» superiori alle spese correnti
Focus	Stipendio mensile	Entrate	Flusso di cassa (cash flow = Entrate – Uscite)
Gestione del cash flow	Quanto ho nel mio portafoglio?	Guardano le entrate e le uscite	Cash flow è la base della ricchezza
Definizione di attività	Beni di consumo (per es. automobile)	Qualunque cosa abbia un valore di mercato	Qualunque cosa produca cash flow
Quantità di entrate	Una, il lavoro	Due, il lavoro come prima entrata e una casa in affitto	Hanno entrate multiple derivanti da affitti, investimenti, aziende, royalty

La Casa	Vorrebbero averne una	La loro più importante attività	La casa è un debito, non un'attività
Gli investimenti immobiliari	Ne vorrebbero	Focus sul momento della vendita: «Comprano e aspettano sperando nella crescita di valore»	Focus sul momento dell'acquisto: «I soldi si fanno quando si compra, non quando si vende»
Origine dell'investimento	Stato	Investono in prodotti finanziari creati da altri	Creano prodotti e/o servizi da vendere ai poveri o alla classe media
Investono in	BOT; CCT; BTP; Lotto & SuperEnalotto	Fondi d'investimento, «*Blue Chip*», Appartamenti mono/bilocali	Azioni: ma sono azionisti «IPO» (prima che le aziende vadano in borsa). Gestiscono grandi progetti immobiliari e/o creano aziende
Attitudine verso le altre categorie	Sono invidiosi dei ricchi e credono che abbiano rubato per diventarlo	Sono invidiosi dei ricchi e credono che siano più furbi	Ammirano gli altri ricchi
Attitudine a vendere e a promuovere il proprio valore	Si sentono poco portati alla vendita e alla promozione in generale	Si sentono poco portati alla vendita e alla promozione del loro valore	Vendono e promuovono il loro valore e i loro prodotti/servizi
Di fronte ai problemi	Si rassegnano	Fanno di tutto per non affrontare i problemi	Sono più grandi dei loro problemi e credono che dietro ogni problema ci sia un'opportunità
Il loro valore	Valgono poco sul mercato	Si sentono in imbarazzo a chiedere il loro valore	Amano ricevere il loro valore di mercato
Creare valore	Creano scarso valore per gli altri	Creano valore medio per gli altri	Creano un alto valore per le altre persone
Corrispettivo	Scelgono di essere pagati al minimo salariale	Scelgono di essere pagati in base al tempo	Scelgono di essere pagati per i risultati che ottengono
Capacità di gestire il denaro	Non hanno denaro da gestire o non gestiscono il proprio denaro	Fanno gestire il denaro dagli altri	Sono focalizzati sulla gestione del loro denaro
Gestione scambi di interesse	Non danno	Vogliono ricevere prima di dare	Prima danno e poi ricevono

Ostacoli-opportunità	Non hanno interesse o focus di alcun tipo riguardo al denaro, all'investimento o ad azioni imprenditoriali	Sono focalizzati sugli ostacoli	Sono focalizzati sulle opportunità
Capacità di generare fiducia	Non sembrano affidabili	Sembrano poco affidabili	Hanno capacità di creare fiducia in se stessi e nelle loro proposte
% di reddito prodotto dagli investimenti	0%	10-20%	Almeno l'80%
% di reddito prodotto dalla propria professione	100%	80-90%	Meno del 20%
Zona di comfort	Vivono nella loro zona di comfort anche se sta loro stretta	Hanno una zona di comfort dalla quale non escono	I ricchi fanno di tutto per ampliare ed estendere la zona di comfort e per uscirne il più possibile
Fortuna	I poveri credono nella fortuna	La classe media spera nella fortuna	I ricchi credono di poter creare la propria fortuna
Identità	Identità da povero	Identità da classe media	Identità da ricco
Che cosa pensano del mercato?	Cos'è il mercato?	Il mercato è perfetto e non si possono avere extrarendimenti	Il mercato è imperfetto e si possono avere extrarendimenti, basta avere più conoscenza e voglia di impegnarsi
Che cosa credono della vita?	La vita mi capita	La vita dipende da me ma anche dagli altri	Io creo la mia vita
Che cosa pensano della propria situazione finanziaria?	Si lamentano	Si giustificano	Si prendono la totale e completa responsabilità
Il «gioco» della ricchezza	Non giocano	Giocano per non perdere	Giocano per vincere
Situazione esterna	Se fosse così facile allora perché non lo fanno tutti?	Hanno già inventato tutto!	Mai come in questo momento ci sono state opportunità per diventare ricchi

Bibliografia

ALLEN, ROBERT G., *Multiple Streams of Income*, Wiley, New York 2000.

—, *Multiple Streams of Internet Income*, Wiley, New York 2001.

—, *Nothing Down for the 2000s: Dynamic New Wealth Strategies in Real Estate*, Simon & Schuster, New York 2004.

—, *Cracking the Millionaire Code*, Crown Publishing Group, New York 2005.

—, *Creating Wealth: Retire in Ten Years Using Allen's Seven Principles of Wealth*, Simon & Schuster, New York 2006.

ANDREAS, STEVE, ANDREAS, CORINNAE, *Cambiare la mente*, Astrolabio, Roma 1993.

ANDREAS, STEVE, FAULKNER, CHARLES, *NLP The New Technology of Achievement*, Nicholas Brealey Publishing, Londra 1996.

BODENHAMER, BOB G., HALL, L. MICHAEL, *The User's Manual For the Brain*, Crown House Publishing, New York 1999.

BOSSIDY, LARRY, CHARAN, RAM con CHARLES BURCK,

Execution, Sperling & Kupfer, Milano 2004.

BRANSON, RICHARD, *Losing my Virginity*, Virgin Books, Londra 1999.

COHEN, GUY, *The Bible of Options Strategies*, FT Prentice Hall, Londra 2005.

COLLINS, JIM, *Good to Great: Why Some Companies Make the Leap... and Others Don't*, Harper Business, New York 2001.

COVEY, STEPHEN R., *I sette pilastri del successo*, Bompiani, Milano 2001.

DE ROOS, DOLF, *Real Estate Riches*, Wiley, New York 2005.

DILTS, ROBERT, *Creare modelli con la PNL*, Astrolabio, Roma 2003.

EKER, T. HARV, *Secrets of the Millionaire Mind*, Harper Business, New York 2005.

FONTANILLS, GEORGE A., *The Options Course Second Edition: High Profit & Low Stress Trading Methods*, Wiley Trading, New York 2005.

FONTANILLS, GEORGE A. e TOM GENTILE, *The Volatility Course*, Wiley, Hoboken 2002.

HANSEN, MARK VICTOR e ROBERT G. ALLEN, *The One Minute Millionaire: The Enlightened Way to Wealth*, London

House, New York 2002.

HOGAN, KEVIN, *The Psychology of Persuasion*, Pelican Publishing Company, Gretna 2002.

JAMES, TAD, *The Secret of Creating your Future*, Advanced Neuro Dynamics Inc., Sidney 1989.

JAMES, TAD, SHEPARD, DAVID, *Comunicare in pubblico magicamente*, NLP Italy, Urgnano (Bergamo) 2004.

JAMES, TAD, WOODSMALL, WYATT, *Time Line*, Astrolabio, Roma 2001.

KELLER, GARY, *The Millionaire Real Estate Investor*, Mc Graw Hill, New York 2005.

KIYOSAKI, ROBERT T., *Prophecy* (Serie Rich Dad's), Time Warner, New York 2002.

—, *Retire Young Retire Rich* (Serie Rich Dad's), Time Warner, New York 2002.

—, *The Business School* (Serie Rich Dad's), Time Warner, New York 2001.

—, *If You Want To Be Rich & Happy don't Go to School*, Aslan Publishing, Fairfield (Connecticut) 1993.

KIYOSAKI, ROBERT T., LECHTER, SHARON L., *I quadranti del cashflow*, Gribaudi, Milano 2004.

—, *Padre ricco, padre povero*, Gribaudi, Milano 2004.

LANGEMEIER, LORAL, *The Millionaire Maker*, Mc Graw Hill, New York 2006.

LECHTER, MICHAEL A., *OPM Others People's Money* (Serie Rich Dad's),Time Warner, New York 2005.

MALTZ, MAXWELL, *Psico Cibernetica*, Astrolabio, Roma 1965.

MARINI, LUCIANO, *I 24 errori commessi dai neoimprenditori* (PDF scaricabile da internet).

MCELROY, KEN, *The ABC's of Real Estate Investing,* Rich Dad's, New York 2004.

ROBBINS, ANTHONY, *Come ottenere il meglio da sé e dagli altri*, Tascabili Bompiani, Milano 2000.

ROHN, JIM, *7 Strategies for Wealth & Happiness: Power Ideas from America's Foremost Business Philosopher*, Random House, New York 1996.

—, *The Treasury of Quotes*, Health Communications Inc., Deerfield Beach, Florida 1994.

STANLEY, THOMAS J., DANKO, WILLIAM D., *The Millionaire Next Door*, Simon & Schuster, New York 1996.

TRACY, BRIAN, *Brian Tracy Focal Point*, Amacom, New York

2002.

—, *Maximum Achievement*, Simon & Schuster, New York 1995.

TRUMP, DONALD J., *Trump: The Way to the Top: The Best Business Advice I Ever Received*, Random House, New York 2005.

TRUMP, DONALD J. e MEREDITH MCIVER, *Trump: Think Like a Billionaire: Everything You Need to Know About Success, Real Estate, and Life*, Random House Publishing Group, New York 2005.

—, *How to Get Rich*, Random House, Publishing Group, New York 2004.

TRUMP, DONALD J. con TONY SCHWARTZ, *L' arte di fare affari*, Sperling & Kupfer, Milano 1998.

WALTON, SAM e JOHN HUEY, *Sam Walton: Made In America*, Doubleday, New York 1993.

WHITNEY, RUSS, *Building Wealth*, Simon & Schuster, New York 1995.

Per proseguire il tuo viaggio
verso il Wellness Finanziario…

Ora che hai scoperto come funziona la ricchezza e che anche tu puoi diventare finanziariamente libero…come proseguire?

Ora, è il momento di agire.

Puoi farlo da solo, seguendo ciò che ho spiegato nel libro: cambiare la tua psicologia sul denaro per renderla più efficace, gestire meglio il tuo cash flow, crearti entrate automatiche e attività. Oppure puoi accelerare il tuo apprendimento seguendo i seminari o usando i corsi audio-video dedicati al Wellness Finanziario™. Sul sito Alfio Bardolla Training Company (www.alfiobardolla.com) potrai trovare informazioni sui seminari studiati per aiutare le persone a mettere in pratica gli insegnamenti di questo libro. Visita anche: www.isoldifannolafelicita.com

Alfio Bardolla
TRAINING COMPANY
La società del Wellness Finanziario™

EBOOK CONSIGLIATO

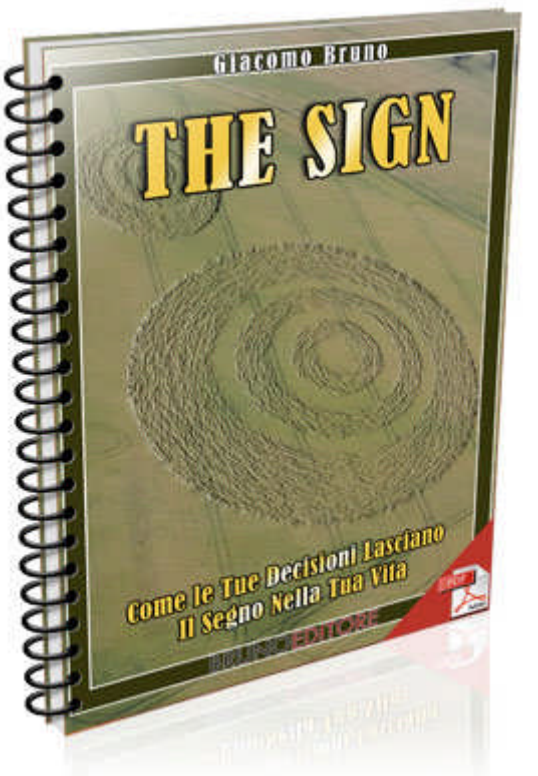
L'ARTE DELLA RICCHEZZA

Se non sei ricco è perché

nessuno te lo ha mai insegnato

EBOOK CONSIGLIATO

THE SIGN



Come le tue Decisioni lasciano

il Segno nella Tua Vita

EBOOK CONSIGLIATO

INVESTIRE IN BORSA

Segreti e Investimenti per Vincere

Denaro con il Trading Online